



**ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»**

ПРАКТИКУМ

**з проведення тренінгів з європейської інтеграції
За редакцією проф. В. І. Чужикова**

Спільний проект фонду Моне та ДВНЗ «Київський національний
економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ТРЕНІНГ «Підготовка фахівців з європейської інтеграції»
№199755-LLP-1-2011-1-UA-AJM-MO
За програмою «Lifelong Learning»
грант № 2011-3366 / 001 — 001



**Lifelong
Learning
Programme**

Київ — 2014



**Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman**

PRACTICAL GUIDE

**on conducting trainings in European integration studies
under edition of Viktor Chuzhykov**

Common project of Jean Monnet Foundation and
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

«European Integration Advocacy Training»
№ 199755-LLP-1-2011-1-UA-AJM-MO
Lifelong Learning Programme
Grant agreement № 2011-3366 / 001 — 001



**Lifelong
Learning
Programme**

Kyiv — 2014

This project has been funded with support from the European Commission.

This publication reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Trainers:

1. Viktor Chuzhykov, Ph.D., D.S., Professor, Head of the European Integration Department
2. Oleksandr Fedirko, Ph.D., Associate Professor, European Integration Department
3. Volodymyr Tokar, Ph.D., D.S., Associate Professor, International Finance Department
4. Kateryna Nuzhnenko, Head of the Centre of International Relations
5. Kateryna Nykoniuk, Assistant, European Integration Department

Цей проект фінансувався за підтримки Європейської Комісії.

Дана публікація відображає лише точку зору авторів, і Комісія не несе відповідальність за будь-яке використання інформації, що міститься в ній.

Тренери:

1. Чужиков Віктор Іванович, д.е.н., професор, завідувач кафедрою європейської інтеграції
2. Федірко Олександр Анатолійович, к.е.н., доцент, доцент кафедри європейської інтеграції
3. Токар Володимир Володимирович, д.е.н., доцент, професор кафедри міжнародних фінансів
4. Нужненко Катерина Анатоліївна, Директор центру міжнародних зв'язків
5. Никонюк Катерина Олегівна, асистент кафедри європейської інтеграції

УДК 339.922/923:061.1ЄС(075.8)
ББК 65.54я73
П 69

Авторський колектив

Віктор Чужиков, д. е. н., проф. (Вступ, Досвід кафедри європейської інтеграції щодо реалізації тренінгів, теми 1—3, 16—17), **д. е. н., доц. Володимир Токар** (теми 9—12), **к.п.н., доц. Вікторія Чужикова** (Дидактична модель формування компетенцій у процесі вивчення курсу «Європейська інтеграція»), **к. е. н., доц. Олександр Федірко** (Досвід кафедри європейської інтеграції щодо реалізації тренінгів, теми 4—8), **к. е. н., доц. Вінська О. Й.** (тема 8), **Олександр Лук'яненко** (теми 2—3), **Катерина Никонюк** (тема 14), **Катерина Нужненко** (тема 15).

Рецензенти

В. В. Дергачова, д-р екон. наук, проф.
(НТУУ «Київський політехнічний інститут»)
О. М. Ложачевська, д-р екон. наук, проф.
(Національний авіаційний університет)

*Рекомендовано до друку Вченою радою
Протокол № 12 від 26 червня 2014 р.*

Практикум з проведення тренінгів з європейської інтеграції (Тренінг «Підготовка фахівців з європейської інтеграції»)
/ за ред. В. І. Чужикова. — К. : КНЕУ, 2014. — 224, [3] с.

ISBN 978-966-483-942-3

Навчальний посібник являє собою поліструктурну дидактичну модель організації тренінгів з європейської інтеграції, що скерована на проведення вступних занять з однойменного курсу. Складається із 17 тем, вивчення яких дозволяє сформувати цілісну компетенцію щодо основ функціонування та структурної побудови сучасного ЄС. Слайдовий метод компонування фактичного матеріалу дозволяє уникнути повторів, загальних фраз та використання другорядного матеріалу, що робить його привабливим як для викладачів, так і для студентів. Водночас численні кейси орієнтовані на глибоке розуміння суті європейської інтеграції та тих переваг, що вони несуть державам—членам.

Посібник рекомендований для студентів бакалаврських програм з міжнародної економіки, викладачів ДВНЗ, державних службовців, представників вітчизняного бізнесу, котрі прагнуть виходу на європейський ринок або ж розширення співробітництва з корпораціями ЄС.

УДК 339.922/923:061.1ЄС(075.8)
ББК 65.54я73

*Розповсюджувати та тиражувати
без офіційного дозволу КНЕУ заборонено*

ISBN 978-966-483-942-3

©В. І. Чужиков, 2014
© КНЕУ, 2014

Вступ	8
ДОСВІД КАФЕДРИ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ ЩОДО РЕАЛІЗАЦІЇ ТРЕНІНГУ	10
МЕТОДИКА ПРОВЕДЕННЯ ТРЕНІНГУ	15
Дидактична модель формування компетенцій у процесі вивчення курсу «Європейська інтеграція»	15
Синопис (структура) тренінгу	23
Тема 1. ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СОЮЗ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ: ЦІЛІ І ЗАВДАННЯ	28
Міні-лекція «Розкриття сутнісних особливостей створення та основних етапів розвитку ЄС. Формування аналітичних компетенцій для оцінювання макроекономічних позицій ЄС у глобальній економіці»	28
Проблемні питання	35
Тема 2. ІНСТИТУЦІЙНА МОДЕЛЬ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ	36
Міні-лекція «Формування знань про інститути та органи ЄС. Оцінка функцій Ради ЄС, Європейської Ради, Комісії, Парламенту та ін. інституцій»	36
Ділова гра «Президент Польщі відстоює підвищення квоти на виробництво молока»	44
Тема 3. ГОРИЗОНТАЛЬНІ ТА СЕКТОРАЛЬНІ ПОЛІТИКИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ	45
Міні-лекція «Формування знань про політики ЄС, їхній зміст та класифікацію»	45
Інверсія «Чи варто надавати допомогу новим країнам-членам ЄС?»	50
Тема 4. ПІДПРИЄМНИЦЬКА ПОЛІТИКА ЄС	51
Міні-лекція «Розкриття сутності та інструментів підприємницької політики ЄС. Формування навичок практичного застосування принципів підприємницької політики ЄС»	51
Кейс «Стратегія інвестування Volkswagen у країнах ЦСЄ»	62
Тема 5. НАУКОВО-ТЕХНІЧНА ПОЛІТИКА ЄС	66

Міні-лекція «Формування знань про сферу досліджень та інновацій ЄС, цілей та інструментів науково-технічної політики. Пояснення сутності та причин існування рамкових програм ЄС та Європейського дослідного простору»	66
Польові дослідження «Порівняння науково-технічної політики ЄС та України»	74
Тема 6. ЕНЕРГЕТИЧНА ПОЛІТИКА ЄС	79
Міні-лекція «Пояснення принципів та механізмів енергетичної політики ЄС. Розкриття суперечностей зовнішніх джерел постачання енергоносіїв до ЄС»	79
Кейс-стаді «Роль російського Газпрому у геостратегії ЄС».	87
Тема 7. КОНКУРЕНТНА ПОЛІТИКА ЄС	91
Міні-лекція «Розкриття принципів та інструментів спільної конкурентної політики ЄС»	91
Дискусія «Регулювання злиттів у ЄС».	105
Тема 8. СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКА ПОЛІТИКА ЄС	110
Міні-лекція «Розкриття принципів та інструментів Спільної сільськогосподарської політики ЄС»	110
Кейс «Кому потрібен український цукор у Європі?»	118
Тема 9. БЮДЖЕТНА СИСТЕМА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ	120
Міні-лекція Формування навичок порівняльного мислення, швидкого збору та обробки даних. Формування навичок захисту національних інтересів в умовах європейської держави добробуту»	120
Ділова гра «Бінго», присвячена бюджетній політиці ЄС «Як акумулюються та розподіляються кошти ?»	130
Тема 10. ПОДАТКОВА СИСТЕМА ЄС	132
Міні-лекція «Розкриття принципів побудови податкової системи ЄС (структура та механізми оподаткування)»	132
Дискусія «Порівняння української і європейської практики»	139
Тема 11. ГРОШОВО-КРЕДИТНА ПОЛІТИКА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ	140
Міні-лекція «Формування комплексного розуміння грошової політики ЄС. Оцінка впливу на фінансові системи країн-членів».	140
Міні-кейс «Євро: латвійський досвід»	154
Тема 12. БАНКІВСЬКА СИСТЕМА ЄС	157
Міні-лекція «Формування розуміння структури банківської системи ЄС».	157
Проблемні питання	166

Тема 13. ПОЛІТИКА ОХОРОНИ ГРОМАДСЬКОГО ЗДОРОВ'Я В ЄС	167
Міні-лекція «Формування знання основних принципів європейської політики охорони здоров'я Європейського Союзу»	167
Кейс «Еволюція системи охорони здоров'я в Польщі»	173
Тема 14. СИСТЕМА ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В ЄС	177
Міні-лекція «Розкриття основ інституційного устрою, функцій та організаційної структури системи охорони здоров'я в ЄС»	177
Дискусія «Соціальна Україна» та «Соціальна Європа»: принципи та переваги співпраці	184
Тема 15. ОСВІТНЯ ПОЛІТИКА ЄС	189
Міні-лекція «Вивчення конвергентної еволюції європейської системи освіти»	189
Дискусія «Освіта в Україні та в Європейському Союзі»	198
Тема 16. РЕГІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ	199
Міні-лекція «Розкриття сутності, принципів, механізмів та інструментів регіональної політики ЄС»	199
Кейс-стаді «Реалізація регіональної політики ЄС у Чехії та Польщі»	204
Тема 17. ЗАХИСТ ПРАВ СПОЖИВАЧІВ У ЄС	205
Міні-лекція «Розкриття основ національних і наднаціональних інструментів захисту прав споживачів у ЄС»	205
Ділова гра «Судове рішення «Кассіс де Діжон»»	208
Підсумкове оцінювання знань	210
Тести	210
Оцінювання якості тренінгу	215
Висновки	216

Розвиток відносин з Європейським Союзом завжди був і залишається важливим напрямом зовнішньоекономічних, культурних, науково-технічних та інших видів міждержавної взаємодії України. Тож не дивно, що бажання розвивати такі контакти потребує відповідних компетенцій серед тих фахівців і компаній, які прагнуть посісти лідируючі на континентальному ринку позиції. Разом з тим суворя критика окремих економічних політик у межах держав-учасниць, фінансова криза 2008—2010 рр., наявність спірних питань розвитку європейського бізнесу створює у деяких випадках хибне уявлення про ЄС, формування в ньому так званого «євросклерозу» щодо переваг інтеграції та різне бачення шляхів і напрямків подальшого розвитку цього найбільшого у світі інтеграційного угруповування.

З огляду на це виникла ідея створення тренінгу «Адвокація європейської інтеграції», що адресований фахівцям з різних сфер знань, проте найбільш корисним він виявився для економістів-міжнародників, котрі фахово займаються цією проблемою. Додатковим стимулом стало введення предмета «Європейська інтеграція» на IV курсі бакалаврської спеціальності «Міжнародна економіка». Разом з тим пропонується навчальний посібник може бути використаний у підготовці та підвищенні кваліфікації державних службовців, журналістів, бізнесменів, які прагнуть активно розвинути контакти з ЄС.

Структура цього посібника вирізняється з-поміж інших насамперед тим, що в її основу було покладено інноваційну модель проведення тренінгу, а саме:

- весь зміст орієнтований як на викладача, так і на того, хто навчається. Наведені слайди дозволяють краще візуалізувати процес подання нового матеріалу тому, хто навчає, а слухачам (студентам) дозволяє краще зрозуміти економічні й соціальні процеси в державах ЄС та особливості наднаціонального регулювання в ньому;

- методичний доробок, що міститься в тексті, хоча й скерований на викладачів, стане в пригоді й студентам, певна частина яких з часом займеться педагогічною або ж дослідницькою роботою;

- пропонується тренінгова форма викладання (розрахована на 40 годин, тобто 5 робочих днів по 8 годин щоденного академічного навантаження) дозволяє краще оцінити набуті компетенції,

горизонтальне та секторальне наповнення яких створює додатковий синергетичний ефект засвоєння нових знань, умінь та навичок;

- відповідно до європейських технологій, які покладені в основу цього тренінгу, передбачається, що загальний обсяг часу, котрий відводиться на лекцію (у нас це міні-лекція) з відповідної тематики, не перевищуватиме 35—40 хвилин, решту ж часу має становити використання активних методів навчання;

- автори вирішили позбутися зайвої академічності у побудові курсу з притаманними цьому підходу численними завданнями, аналізом таблиць та написанням есе, котрих мережа інтернет містить чимало. Для нас надзвичайно важливим стало формування тих конкурентоспроможних компетенцій, які внаслідок засвоєння всього матеріалу можна використати на практиці.

Автори щиро вдячні Фонду Моне (ЄС) та Виконавчій агенції з освіти, аудіовізуальної та культурної політик (Європейська комісія), котрі підтримали цей проект, що його було реалізовано протягом 2011—2014 рр. в окремих містах України: — Києві, Дніпропетровську та Сімферополі.

Координатор проекту — Віктор Чужиков, д. е. н., професор, завідувач кафедри європейської інтеграції ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Jean Monnet Chair

ДОСВІД КАФЕДРИ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ ЩОДО РЕАЛІЗАЦІЇ ТРЕНІНГУ

Кафедра європейської інтеграції факультету міжнародної економіки і менеджменту ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» успішно завершила основну навчальну діяльність за трирічним грантовим проектом європейський модуль Жана Моне «Адвокація європейської інтеграції» (№ 199755-LLP-1-2011-1-UA-AJM-МО, період реалізації: 01.09.2011 — 31.08.2014). Грантова угода передбачала проведення шести етапів проекту — по два 40-годинні тренінги щороку.

Запорукою високої якості та технологічності проведення тренінгу стала низка факторів: активне застосування міждисциплінарного підходу; створення міжкафедральної фахової команди тренерів (тренінг розроблявся представниками кафедр європейської інтеграції, міжнародних фінансів, міжнародного менеджменту, центру міжнародних зв'язків КНЕУ); професійна спеціалізація розробників тренінгу на вузькому колі селективних навчальних тем, за якими вони мають персональні наукові та прикладні розробки; географічна диверсифікація груп слухачів тренінгу та відхід від надмірної централізації такого роду проєктів у столиці; поєднання кількісних та якісних методик оцінки доданої вартості створеного педагогічного (освітнього) продукту, котрий в ЄС має чітку якісну ідентифікацію.



Рис. Географічна структура учасників тренінгу «Адвокація європейської інтеграції», кількість слухачів

Провідним принципом реалізації європейського модуля «Адвокація європейської інтеграції» стала регіональна та фахова диверсифікація аудиторії слухачів тренінгу, що дозволило забезпечити чітку локальну орієнтацію структури його учасників (див. рисунок), в якій переважна частка (57,6 %) загальної кількості (184) учасників припадала саме на нестоличні регіони — Сімферополь та Дніпропетровськ.

Реалізація першого етапу проекту — п'ятиденного тренінгу з 10 по 14 жовтня 2011 року — у м. Сімферополь на базі Кримського економічного інституту ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» серед викладачів та студентів з непрофільною освітою довела правильність та доцільність запровадження цього проекту. Надзвичайно важливо наголосити на тому, що тренінг проводився виключно українською мовою, що не викликало жодного супротиву з боку слухачів. Позитивна реакція місцевого населення підтверджується схвальними відгуками та великою кількістю запитань, які надійшли на адресу керівника та учасників проекту на Кримське телебачення, котре присвятило цикл передач тренінгу «Адвокація європейської інтеграції» (2011—2012 рр.).

9—13 квітня 2012 року було реалізовано другий п'ятиденний тренінг у м. Київ на базі ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». Серед слухачів тренінгу, відповідно до умов гранту, домінували викладачі та студенти з непрофільною освітою (представники інженерно-технічних спеціальностей, експерти у галузі медицини, юриспруденції, політології, журналістики та ін.), що забезпечує міжгалузевий та міждисциплінарний ефект дифузії знань про європейську інтеграцію.

Упродовж 2012-2013 навчального року було проведено два 40-годинних тренінги (м. Дніпропетровськ та м. Сімферополь), котрі виявили значний інтерес до заявленої проблематики, проте водночас і слабку освіченість фахівців неекономічних професій щодо суті, структурної побудови та механізмів реалізації політики ЄС. Найбільш помітно це можна було простежити в місті Дніпропетровську, на тренінгу в якому взяло участь чимало екологів, інженерів та фахівців інших професій.

П'ятий та шостий етапи проекту «Адвокація європейської інтеграції» пройшли згідно з планом-графіком проведення тренінгів у період з 30 вересня по 4 жовтня 2013 року та з 14 по 18 квітня 2014 року в м. Києві на базі ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». У тренінгу

взяли участь відповідно 35 та 19 осіб. Варто зауважити, що навіть у важких умовах бойових дій у країні суспільний інтерес до євроінтеграційної тематики не згасав, і як виявилось пізніше (з підписанням у березні спочатку політичної, а в червні 2014 року й економічної складової Угоди про асоціацію України з ЄС) — не дарма!

Основоположним принципом реалізації тренінгу була орієнтація його змісту на фахівців неекономічних спеціальностей (географія, регіональні дослідження, право, політологія, лінгвістика, журналістика, інформаційні технології, екологія та інші технічні спеціальності), що обумовило ретельний підбір навчального матеріалу, вибір найбільш зрозумілих та сприятливих для нефахового слухача навчальних технологій. Разом з тим тренінг здобув високу популярність і серед економістів, які відчули високу об'єктивну потребу підвищення своєї професійної компетентності з питань європейської інтеграції. Саме ця обставина дозволяє вважати даний проект актуальним, а обраний період його реалізації — своєчасним та адекватним інформаційним потребам слухачів.

Крім того, можна стверджувати, що утворилася певна синергія міждисциплінарного проекту «Адвокація європейської інтеграції» з іншими грантовими проектами кафедри за програмою Жана Моне, — економічним модулем «Інноваційний та інвестиційний розвиток ЄС» та проектом професора Моне В. Чужикова «Європейська модель регіонального розвитку», зорієнтованим на фахівців з регіоналістики, — що дозволило позиціонувати його як початковий рівень.

Головним інструментом кількісного оцінювання створеного під час реалізації тренінгу педагогічного продукту слугувала адаптована професором В. І. Чужиковим методика визначення приросту компетентності слухачів, розроблена National Council on Economic Education (США), що передбачає проведення попереднього (pre-assessment) та підсумкового (post-assessment) контролю знань. Перевагою цієї методики стало те, що вона дозволила доволі точно ідентифікувати примноження знань та компетенцій слухачів тренінгу шляхом застосування ідентичного набору тестових завдань з теорії і практики європейської інтеграції на початку та після завершення кожного із шести етапів тренінгового проекту. При цьому було визначено диференціацію компетентності не тільки в межах однієї навчальної групи, а й здійснено її порівняння у міжгруповому розрізі. Як впливає з рисунка, за майже однакового початкового рівня

знань у шести тренінгових групах прикінцевий рівень успішності характеризувався певною варіацією на користь столичного регіону, що пояснюється якісно різномірним (за рівнем освіти, кваліфікацією та віком) складом тренінгових груп.



Рис. Компаративний аналіз успішності вхідного та вихідного тестування учасників тренінгу «Адвокація європейської інтеграції»

Ефективність технології тренінгу підтверджується також застосуванням інноваційних дидактичних методів та інструментів активізації навчання, котрі дозволили підвищити рівень євроінтеграційних компетенцій учасників проекту в середньому на 62,9 % (див. табл.). Водночас доцільність застосування у проекті принципу регіональної географічної диверсифікації проведення тренінгів підтверджується тим, що початковий рівень базових знань аудиторії щодо основ європейської інтеграції був у середньому на 16 % вищим у Києві порівняно з іншими регіонами.

Своєрідною процедурою підбиття підсумків та поширенням наслідків реалізації проекту стала участь професора В. І. Чужикова та доцента О. А. Федірка у конференції Професорів Моне «EU Eastern Partnership — from Capacities to Excellence», яка була проведена у Латвійському університеті (м. Рига, Латвія, 11-13 червня 2014 р.). У своїх виступах члени тренерської команди узагальнили основні проблеми методології регіональних та євроін-

теграційних досліджень в Україні, зосередивши увагу зокрема на характері інформаційних запитів українського суспільства з євроінтеграційної тематики, компаративному аналізі проблем регіонального інноваційного розвитку, а також перспективних шляхах гармонізації стратегії соціально-економічного розвитку України з імперативами ЄС.

Таблиця

**АНАЛІЗ РІВНЯ ТА ДИНАМІКИ УСПІШНОСТІ УЧАСНИКІВ ТРЕНІНГУ
ЗА РЕГІОНАМИ ТА ЕТАПАМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТУ**

Регіон	Успішність вхідного тестування	Успішність вихідного тестування	Приріст знань, %
2011, Сімферополь	11,9	17,8	49,6
2012, Київ	11,5	19,1	66,1
2012, Дніпропетровськ	10,8	18,0	66,7
2013, Сімферополь	11,5	17,0	47,8
2013, Київ	13,3	24,1	81,2
2014, Київ	14,8	24,6	66,2
Середнє значення	12,3	20,1	62,9

У цілому загальний ефект від проведення тренінгу оцінюється отриманими значними мультиплікативними перевагами, адже численні викладачі, котрі були до цього залучені й отримали весь презентаційний матеріал, можуть активно його використовувати у своїй повсякденній діяльності.

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕННЯ ТРЕНІНГУ

ДИДАКТИЧНА МОДЕЛЬ ФОРМУВАННЯ КОМПЕТЕНЦІЙ У ПРОЦЕСІ ВИВЧЕННЯ КУРСУ «ЄВРОПЕЙСЬКА ІНТЕГРАЦІЯ»

Суттєві зрушення в європейському суспільстві, ментальності людей та посиленні їх комунікативності потребують більш глибокого розуміння дидактичної моделі сучасного викладання. Саме на такі зрушення свого часу звернула увагу відома французька дослідниця Charlot Bernard, зауважуючи, що «нові педагогічні думки народжуються в суспільстві, яке приголомшене конфліктами, коли перед ним стоїть проблема навчання, а це означає, що воно задає собі запитання про минуле та майбутнє».

У дидактичних підходах університетів сучасного ЄС чільне місце посідають технологічні процеси, які слід розуміти не лише як процес створення новацій, але і як засіб прийняття та усвідомлення освітніми системами країн-учасниць їх соціальної значущості та соціальної пріоритетності, в основі чого лежить освітня (педагогічна) інновація, що базується на трьох основних ідеях:

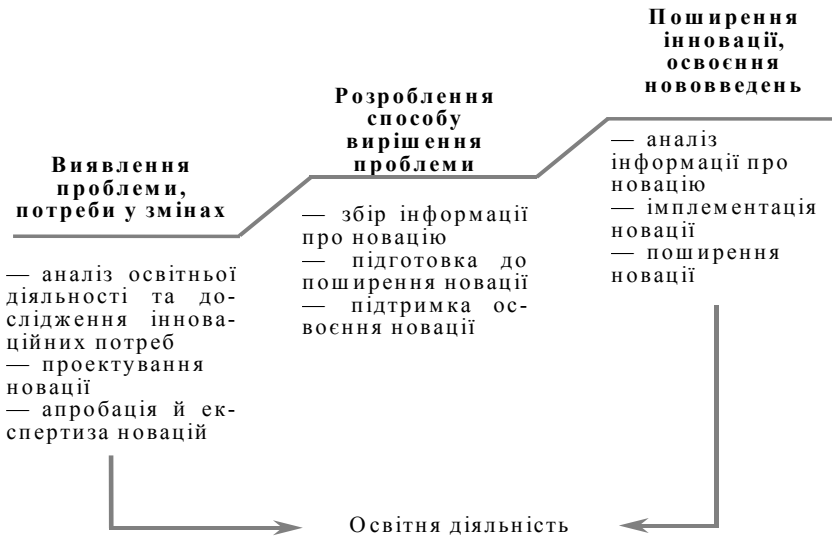
- визначення особливостей створення новації, її джерел, класифікації, критеріїв новизни;
- дослідження проблем сприйняття та розуміння значущості оцінювання та можливостей застосування;
- узагальнення досвіду застосування нового у сфері освіти (Н. Юсуфбекова).

Подібну точку зору поділяють В. С. Лазарев і Б. П. Мартиросян, які також пов'язують подальший розвиток освіти зі створенням, поширенням та освоєнням новації. Загальна ж схема інноваційного процесу, на їхню думку, має обов'язково складатися із трьох блоків: виявлення проблеми, потреби у змінах; розроблення способу розв'язання проблеми; поширення інновації.

Як впливає з наведеної вище схеми, головне призначення інноваційної діяльності полягає насамперед у змінах, реформуванні, у цілеспрямованому перетворенні основного змісту, форм, методів, освітньої практики з метою підвищення їх ефективності.

У європейській та світовій методичній науці дослідження інновацій носить здебільшого прагматичний характер. Так, американські й англійські вчені Х. Барнет, Д. Гамільтон, Н. Гросс, А. Хаберман пов'язують вивчення проблем дидактичних іннова-

цій з аналізом сутності управління освітніми процесами, організацією змін у ньому, дослідженням умов реалізації, що є необхідними для життєзабезпечення новацій, планування їх поширення шляхом розповсюдження та застосування, визначення ролі викладача в інноваційних освітніх закладах.



Структура інноваційного процесу
за В. С. Лазаревим і В. С. Мартиросьяном

А. Ніколос у праці «Управління педагогічними інноваціями» (Nicholls A. *Managing Educational innovations*. L., 1983) визначає компоненти інноваційної діяльності, які, на його думку, мають обов'язково включати: вибір новації, запровадження її в практику, підтримку й оцінювання (у сучасному ЄС також використовується термін моніторинговості).

J. W. Botkin, M. Elinandra, M. Malitga (*No limits to learning*. — Oxford, 1979) у проведенні тренінгів наголошують на необхідності «підтримуючого навчання» (maintenance learning), спрямованого на відтворення існуючої культури, соціального досвіду, соціальної системи та переходу до «інноваційного навчання». У багатьох державах Євросоюзу такий підхід вважається обов'язковою креативною складовою освітнього процесу. Саме цей тип навчання стимулюватиме інноваційні зміни в сучасній культурі, соціальному середовищі та виступатиме потужною по-

зитивною реакцією на чергову проблемну ситуацію, яка виникла як перед окремою особистістю, що навчається, так і перед суспільством загалом.

З огляду на це французький учений Е. Брансуік визначив три можливих їх варіанти:

- новачіями можуть виступати освітні ідеї та дії, котрі раніше були невідомими;

- інновації являють собою адаптовані й поширені ідеї та дії, які набувають особливої актуальності впродовж певного часу і в межах певного середовища;

- педагогічні новації виникають лише в тих ситуаціях, у процесі розвитку яких відповідно до вдруге сформованої мети та в умовах, що постійно зазнають змін, відтворюються ті дії, які мали місце у минулому і успішно повторюються зараз.

Крсте Ангеловскі надає власне визначення терміна «інновація» (від латин. *inovatis*) — новинка, новація, котре він пов'язує зі змінами, введенням чогось нового та пропонує власні критерії її ідентифікації:

- по-перше, новація залежить від сфери, в якій вона запроваджується;

- по-друге, вона є способом виникнення інноваційного процесу;

- по-третє, надає розуміння широти та глибини інноваційного процесу;

- по-четверте, є основою виникнення інновацій;

- по-п'яте, вона об'єктивно відбивається у змісті освіти, технологіях, в організації, а також у системі управління процесом навчання.

За В. Ф. Паламарчук, ядром, смисловим концептом «інновації» може слугувати нова ідея, а джерелом — дослідницька діяльність. Авторіві вдалося сформулювати низку законів перебігу інноваційних процесів, які варто вважати найбільш об'єктивними на сьогодні:

- закон неперекорної дестабілізації педагогічного середовища. Сутність його полягає в тому, що будь-яка інновація руйнує існуючу зараз цілісну систему, вносить незворотні зміни в педагогічний процес, нову систему;

- закон обов'язкової реалізації інноваційного процесу. Будь-який інноваційний процес, в основі якого лежить ідея, стихійно або ж свідомо має реалізовуватися (упроваджуватися);

- закон стереотипізації педагогічних інновацій. З часом новація набуває широкого розповсюдження та перетворюється на звичайне поняття, стереотип.

Будь-яка новація має пройти експериментальну апробацію з метою внесення необхідних коректив (саме такими є тренінги), урахування висновків об'єктивної експертизи, тобто оцінки своєї відповідності різним критеріям, відтак вона матиме вигляд регульованого комплексу з чітко визначеними межами, особливостями внутрішньої реорганізації й обмеженим терміном реалізації — інновації. Тим не менше, застосування новації може мати різний рівень успішності, тому конче необхідним є аналіз процесу поширення нових ідей, виявлення факторів, які гальмують поширення. Разом з тим, і це важливо для тренінгів, у світі об'єктивно існує низка проблем ідентифікації, головною з яких є суперечність між можливостями та реальним станом педагогічної спільноти як в опануванні, так і в оцінці всього нового. У передовому досвіді багатьох освітніх систем та авторських шкіл держав ЄС формуються свої оригінальні дидактичні та виховні моделі, які в процесі своєї еволюції та селектування проходять три етапи становлення: *виникнення нового на основі існуючої системи* (творче осмислення, обґрунтування, аналіз, корекція); *опанування новації педагогічною спільнотою* (оцінка та вибір новацій, проектування бажаного майбутнього для освітньої системи), *упровадження новації*, аналіз і оцінювання результатів змін. Утім найвищим рівнем інноваційності викладання слід вважати процес інституалізації нововведень.

Отже, *освітня інновація є цілеспрямованим педагогічним процесом модернізації навчального процесу за допомогою селективного використання інтенсивних прийомів, методів і засобів навчання з чітко визначеними термінами реалізації, а також вхідного та вихідного контролю. Вона (інновація) дозволяє за рахунок більш чіткої організації, вивіреності, взаємопов'язаності та високої якості реалізованих навчальних дій стимулювати розв'язання однієї (інколи двох) дидактичних проблем на груповому або ж індивідуальному рівні.*

З огляду на це й тренінг можна вважати завершеною дидактичною моделлю, яка попри все потребує подальшого удосконалення та врахування специфіки аудиторії.

Будь-яка інновація за її застосування на практиці має завершений характер і передбачає обов'язкове оцінювання (експертизу) за такими критеріями:

Зрозумілість — виступає важливим критерієм інновації, адже її складність і нечіткість щодо визначення цілей, завдань і послідовності окремих дій стрімко знецінює її якість, і тож потенцій-

ний споживач уже на перших хвилинах може відмовитись від її використання.

Доступність — передбачає наявність технічної бази, ступінь підготовки викладача за новою технологією та реальну можливість тих, хто навчаються, швидко опанувати матеріал.

Результативність — необхідно розуміти як отримання кращих, аніж при застосуванні інших новацій, наслідків реалізації. На цьому етапі дуже важливою є валідність отримуваних даних (тобто їх достовірність) і можливість імплементації в інші освітні моделі.

Ексклюзивність — слід розуміти як переважання в інновації новітньої моделі викладання, котра передбачає наявність новітньої педагогічної ідеї, що має чітке структурування та очікувану високу ефективність.

Можливість проведення експертизи, тобто незалежної оцінки (системи прийомів, методів, а також послідовності їх використання). Найбажанішим варіантом її валідності, як відзначалося раніше, може бути компонентна оцінка з боку науковців і викладачів-практиків.

Прогнозованість — її варто розуміти як можливість чітко передбачити наслідки використання як усієї технології, так і її окремих елементів, а також набутого рівня знань, умінь і навичок (компетенцій).

Ергономічність — передбачає оцінку характеру та якості оптимізації роботи викладача, навантаження студента. Збільшення обсягу роботи викладача та завантаженості студента призводить до втрати інтересу з боку окремих учасників навчального процесу. Збільшення додаткових «ланцюгів» інноваційного процесу надзвичайно ускладнює процедуру підготовки тренінгу та надлишково завантажує викладача. Природно, що це порушує цілісність технології та веде до деградації.

Моніторинговість — базується на можливості проведення комплексної оцінки викладання не лише в одному освітньому центрі, але й у багатьох інших з метою зіставлення отриманих результатів.

Іміджевість. Людей завжди цікавить, хто є автором (розробником) тренінгу, наскільки обґрунтованими виглядають його основні параметри та чи існують інші, відмінні від позитивних, оцінки якості того, що пропонується.

Брендовість. Оцінювання (валідація) можливим користувачем або споживачем ступеня довіри до тренінгу. Наприклад, Гарвардський університет розмістив на своїх сайтах понад 100 тис. кейсів, пе-

вна частина яких присвячена європейській інтеграції, європейському бізнесу, європейським кластерам. Вони активно використовуються в багатьох країнах світу. Зрозуміло, що й в інших ВНЗ кейси можуть бути негіршими. Утім і викладачі, і студенти очікують кращого від використання саме цих кейсів, адже розуміють, що за чисельними рейтингами цей університет є глобальним лідером.

Об'єктивно оцінити якість інновацій можна скориставшись методом шкалування, тобто розробивши відповідну шкалу оцінювання. Більшість фахівців схилиються до думки, що серед багатьох оцінок у 20, 100 і, навіть, 1000 балів, найбільш адекватно можуть бути сприйняті лише ті, що ідентифікуються в значно меншому діапазоні. Крок у два бали дозволяє в межах однієї оцінки визначити мінімум і максимум ефективності інновації (тренінгу) від 0 до 6 балів. Відповідно до наведеної нижче критеріальності, пропонується оцінка якості інновації в балах.

КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ ІННОВАЦІЇ (0—6 БАЛІВ)
(В. Г. ЧУЖИКОВА, 2009)

Оцінки в балах	Індикативні якості, особливості
0—2	Технологія нічим (0 балів) або майже нічим (1—2 бали) не відрізняється від традиційних. У багатьох випадках вона дублює певні складові інших інновацій. Інноваційні ідеї розвинуті слабо. Викладач і студенти витрачають значний час для підготовки. Більш високі показники автора є сумнівними, адже ніде, крім групи, де він викладає, апробація не проводилася
3—4	Ефект застосування є очевидним, проте доступність інновації передбачає використання великої кількості сучасних технічних засобів. Пропонована технологія містить певну кількість інновацій, проте зв'язок між ними не завжди є логічним. Підготовка викладача передбачає обов'язкову організацію тренінгів. Експертні оцінки є суперечливими. Технологія не має високого іміджу. Відсутній (або маловідомий) освітній бренд
5—6	Інновація є простою, зрозумілою, доступною для викладача та студентів. Результативність висока. Фактично всі основні елементи мають інноваційний характер. Прогнозованість є високою (6 балів), можливо, що потребує деякого уточнення (5 балів). Викладач економно витрачає власний час для підготовки, скорочується навантаження на студентів. Частина їх діяльності щодо підготовки має творчий характер. Інновація легко піддається моніторингу, адже апробація, проведена в десяти університетах, свідчить саме про це. Загальна кількість слухачів дорівнює 1500. Автори мають власний імідж. Рекомендується ідентифікувати авторський (а не університетський) бренд

Наведений вище підхід в оцінюванні технологічності викладання за допомогою бальної оцінки дозволяє не тільки визначити параметральність дидактичного процесу, а й отримати сумарну об'єктивну оцінку інновації (тренінгу).

Ідентифікація певного технологічного рівня викладання завжди передбачає оцінювання ефективності цілої низки технологій вивчення окремих секторів європейської економіки та зв'язок з іншими науками, а відтак й існування міжпредметних тренінгів, котрі носять як узагальнюючий, так і прикладний характер. Кожна із цих технологій містить кілька інновацій, які можуть вдало поєднуватися з традиційними підходами. Усі вони збігаються на етапі верифікації результатів (тобто при розробленні системи зіставних оцінок).

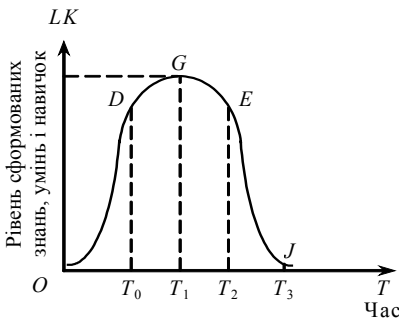
Поширене в сучасній літературі твердження про те, що технологічний рівень є завжди більш ефективним, далеко не завжди може мати реальне підтвердження на практиці, що яскраво ілюструють наступні рисунки. За традиційного підходу викладання вирішальне значення має особистість викладача, який чітко організовує комбіноване заняття, під час якого ефективність засвоєння нового матеріалу поступально зростає на відрізьку O і D . Можна припустити, що викладач з метою підвищення зацікавленості у своєму предметі намагається застосувати додатковий матеріал. Тоді витрати часу T_0T_1 , відповідатимуть аналогічному обсягу бюджету часу за традиційного засвоєння основного матеріалу. Нахил кривої DG свідчить про уповільнений характер запам'ятовування, а сама лінія має слабко позитивну тенденцію вгору. Точка G відповідає критичній нормі засвоєння матеріалу, а за умов зростання навантаження $T_1 \rightarrow T_2$ процес набуття нових знань, припиняється і вже на відрізьку $T_2 \rightarrow T_3$ починає втрачатися навіть здобутий рівень. Подальше зростання навантаження призводить до стрімкого забування матеріалу та формування переконання аудиторії в тому, що докладати додаткові зусилля безперспективно. Гаслом більшості студентів (слухачів) стає переконання «Вивчити це неможливо!».

Графік Б рисунка ілюструє сам технологічний процес і визначає його рівень. Початковий відрізок кривої $O \rightarrow A$ передбачає значні витрати часу, великий обсяг підготовчої роботи та, можливо, більш низький рівень засвоєваних знань, умінь і навичок. Ефект технологічності стає відчутним уже на другому етапі $A \rightarrow B$, коли має місце вже не авторитет викладача, а приховані в технологіях додаткові інструменти та механізми реалізації дидактичної моделі. Саме їх робота, а не «ручне» управління процесом

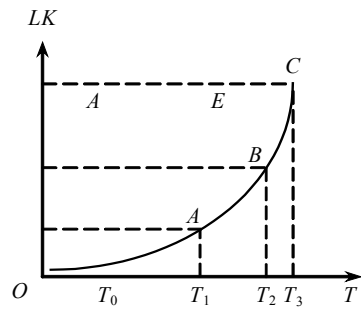
забезпечує синергетичний приріст знань. Витрати часу при цьому зменшуються, а це зумовлює зростання ефективності. На наступній ділянці $B \rightarrow C$ починають діяти особисті мотивації, натомість обмежень щодо опанування більшого обсягу знань уже не існує.

Порівнюючи ці два графіки, слід відзначити, що традиційна методика (технологія) також може мати позитивний результат, проте її можливості є обмеженими.

Наведені підходи щодо створення конкурентної дидактичної моделі тренінгу «Адвокація європейської інтеграції» знайшли своє практичне втілення в оцінюванні результативності тренінгу та моніторинговості його результатів.



G — критична межа сприйняття



OA — повільне сприйняття
 AB — прискорене сприйняття
 BC — акселероване сприйняття

Графік А

Графік Б

Графічне зображення традиційного (А)
та технологічного (Б) процесів викладання
(В. Г. Чужикова, 2009)

СИНОПСИС (СТРУКТУРА) ТРЕНІНГУ

РЕЗЮМЕ 5-ДЕННОГО ТРЕНІНГУ 40 АКАДЕМІЧНИХ ГОДИН

Розклад та ін-структори	Модулі та Сесії	Мета, завдання та форми навчання	Допоміжні матеріали
ДЕНЬ 1 (МОДУЛЬ «ВСТУП ДО ТРЕНІНГУ. ІНСТИТУЦІЙНА БУДОВА ЄС»)			
Пн. Ранок 9:00	ВСТУП ЗАГАЛЬНИЙ ВСТУП ІНСТРУМЕНТИ І КРИТЕРІЙ ОЦІНЮ-ВАННЯ ЗНАТЬ, ЦІЛІ ТРЕНІНГУ ЗНАЙОМСТВО ОЦІНУВАННЯ ВІД ТРЕНІНГУ САМОПРЕЗЕНТАЦІЯ (презентація су-сїда) ПРЕЗЕНТАЦІЯ ІНСТРУКТОРІВ	Ознайомлення з навчальним планом та майбутніми освітніми заходами (презен-тації + обговорення) (30 хвилин) Знайомство учасників один з одним (фор-мування атмосфери довіри і злагоди, подолання психологічних бар'єрів між викладачами та учасниками) (60 хви-лин)	Комп'ютер, мела-проектор, фліп-чарт, маркери, навчальні матері-али (тести), блокноти, ручки, па-пки.
Коротка перерва — 15 хвилин			
10:45—11:15	Попереднє тестування	Оцінювання вхідного рівня знань і потреб аудиторії (30 хвилин)	
, 11:15—12:15	ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СОЮЗ У СЬОГ-ОВНІ ЕКОНОМІЦІ: ЦІЛІ І ЗАВДАН-НЯ	Розкриття основної інформації щодо ство-рення та головних етапів розвитку ЄС. Формування аналітичних компетенцій для оцінки макроекономічних позицій ЄС у глобальній економіці (Лекція + проблемні питання) (60 хвилин)	
Обіда перерва 12:15 — 13:15 (60 хвилин)			
Після обіду 13:15—14:45	ІНСТИТУЦІЙНА МОДЕЛЬ ЄВРО-ПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ	Формування знань про інститути та орга-ни ЄС. Оцінка функцій Ради ЄС, Європей-ської Ради, Комісії, Парламенту та інших інститутів (Лекція — 90 хвилин)	Той самий набір допоміжних ма-теріалів

Розклад та ін-структори	Модулі та Сесії	Мета, завдання та форми навчання	Допоміжні матеріали
Коротка перерва — 15 хвилин			
15:00—16:30	БІЗНЕС ГРА	Ділова гра «Президент Польщі запро-ваджує квоти на виробництво молока»	
ДЕНЬ 2 (МОДУЛЬ «АНАЛІЗ ПОЛІТИКИ ЄС»)			
Ранок 9:00—10:30	ГОРИЗОНТАЛЬНІ ТА СЕКТОРАЛЬНІ ПОЛІТИКИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СО-ЮЗУ	Формування знань про політики ЄС, їхній зміст та класифікацію (Міні-лекція (45 хвилин) + інверсія «Чи варто надавати допомогу новим краї-нам—членам ЄС?» (45 хвилин))	Той самий набір допоміжних ма-теріалів
Коротка перерва 15 хвилин			
10:45—12:15	РЕГІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА ЄВРО-ПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ	Розкриття сутності, принципів, механізмів та інструментів регіональної політики ЄС (Міні-лекція (45 хвилин) + кейс-стаді «Реалізація регіональної політики ЄС у Чехії та Польщі»)	Той самий набір допоміжних ма-теріалів
Обідня перерва 12:15 — 13:15 (60 хвилин)			
Після обіду 13:15—14:45	СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКА ПОЛІ-ТИКА	Розкриття принципів та інструментів Спільної сільськогосподарської політики ЄС (Міні-лекція (45 хвилин) + кейс «Кому потрібен український цукор у Європі» (45 хвилин))	Той самий набір допоміжних ма-теріалів
SHORT BREAK 15 MINUTES Коротка перерва 15 хвилин			
15:00—16:30	БЮДЖЕТНА СИСТЕМА ЄВРОПЕЙ-СЬКОГО СОЮЗУ	Формування навичок порівняльного мис-лення, швидкого зборання та обробки даних. Формування навичок національних інтересів зтвердження в рамках європей-ського рівня добробуту. Формування на-вичок захисту національних інтересів в умовах європейської держави добробуту. (Ділова гра «Бінго», присвячена бюджет-ній політиці ЄС «Як акумулюються та розподіляються кошти?»)	Той самий набір допоміжних ма-теріалів

Розклад та ін-структури	Модулі та Сесії	Мета, завдання та форми навчання	Допоміжні матеріали
ДЕНЬ 3 (МОДУЛЬ «ФІНАНСОВА СИСТЕМА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ»)			
Ранок 9:00—10:30	ПОДАТКОВА СИСТЕМА ЄС	Розкриття принципів будови податкової системи ЄС (структура та механізми оподаткування) (Міні-лекція (45 хвилин) + дискусія «Порівняння української і європейської практики» (45 хвилин))	Той самий набір допоміжних матеріалів
Коротка перерва — 15 хвилин.			
10:45—12:15	ГРОШОВО-КРЕДИТНА ПОЛІТИКА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ	Формування комплексного розуміння грошової політики ЄС. Оцінка впливу на фінансові системи країн-членів. Оцінка впливу на держав—учасників національних фінансових систем (Міні-лекція (45 хвилин) + міні—кейс «Євро: естонський досвід». (45 хвилин))	Той самий набір допоміжних матеріалів
Обідня перерва 12:15 — 13:15 (60 хвилин)			
Після обіду 13:15—14:45	БАНКІВСЬКА СИСТЕМА ЄС	Формування розуміння структури банківської системи ЄС. (Міні-лекції (45 хв.) + групова дискусія (45 хвилин))	Той самий набір допоміжних матеріалів
Коротка перерва — 15 хвилин			
15:00—16:30	ЗАХИСТ ПРАВ СПОЖИВАЧІВ У ЄС	Розкриття основ національних і наднаціональних інструментів захисту прав споживачів у ЄС Ділова гра «Судове рішення «Кассіс де Ді-жон»»	Той самий набір допоміжних матеріалів

Розклад та інструктори	Модулі та Сесії	Мета, завдання та форми навчання	Допоміжні матеріали
ДЕНЬ 4 (МОДУЛЬ «АНАЛІЗ ПОЛІТИК ЄС»)			
<i>Ранок</i> 9:00—10:30	ПОЛІТИКА ОХОРОНИ ГРОМАДСЬКОГО ЗДОРОВ'Я ЄС	Формування знання основних принципів європейської політики охорони здоров'я Союзу (Міні-лекція (45 хвилин) + кейс «Еволюція системи охорони здоров'я в Польщі» (45 хвилин))	Той самий набір допоміжних матеріалів
Коротка перерва 15 хвилин			
10:45-12:15	СИСТЕМА ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В ЄС	Розкриття основ інституційного устрою, функцій та організаційної структури системи охорони здоров'я ЄС (Міні-лекція (45 хвилин) + дискусія «Соціально Україна» та «Соціально Європа»: принципи та переваги співпраці (45 хвилин))	Той самий набір допоміжних матеріалів
Обідня перерва — 12:15—13:15 (60 хвилин)			
Після обіду 13:15—14:45	ПІДПРИЄМНИЦЬКА ПОЛІТИКА ЄС	Розкриття сутності та інструментів підприємницької політики ЄС. Формування навичок практичного застосування принципів підприємницької політики ЄС (Міні-лекція з елементами колективного аналізу (45 хвилин) + робота в групах «Стратегія інвестування Volkswagen у країнах ЦЄ» (45 хвилин))	Той самий набір допоміжних матеріалів
Коротка перерва — 15 хвилин			
15:00—16:30	НАУКОВО-ТЕХНІЧНА ПОЛІТИКА ЄС	Формування знань про сферу досліджень та інновацій ЄС, шлях та причин інструментів науково-технічної політики. Пояснення сутності сільного простору (Міні-лекція (45 хвилин) — польові дослідження «Порівняння науково-технічної політики ЄС та України» (45 хвилин))	Той самий набір допоміжних матеріалів

Розклад та ін-структори	Модулі та Сесії	Мета, завдання та форми навчання	Допоміжні матеріали
Ранок 9:00—10:30	ДЕНЬ 5 (МОДУЛЬ «АНАЛІЗ ПОЛІТИК ЄС» ВИСНОВКИ ДО ТРЕНІНГУ ОСВІТНЯ ПОЛІТИКА ЄС	Вивчення конвергентної еволюції європейської системи освіти. (Міні-лекція (45 хвилин) + дискусія «Освіта в Україні та в Європейському Союзі (45 хвилин)»)	Той самий набір допоміжних матеріалів
Коротка перерва — 15 хвилин			
10:45—12:15	КОНКУРЕНТНА ПОЛІТИКА ЄС	Розкриття принципів та інструментів спільної конкурентної політики ЄС. (Міні-лекція (45 хвилин) + дискусія «Регулювання злиттів у ЄС» (60 хвилин))	Той самий набір допоміжних матеріалів
Обідня перерва — 11:45—12:15 (30 хвилин)			
Після обіду 13:15—14:45	ЕНЕРГЕТИЧНА ПОЛІТИКА ЄС	Пояснення принципів та механізмів енергетичної політики ЄС. Розкриття суперечностей зовнішніх джерел постачання енергоносіїв до ЄС (Міні-лекція (30 хвилин) + кейс-стаді «Роль російського Газпрому в геостратегії ЄС» (60 хвилин))	Той самий набір допоміжних матеріалів
14:45—15:15	ПІДСУМКОВЕ ОЦІНЮВАННЯ ЗНАТЬ	Оцінка підсумкового рівня знань і навичок, отриманих під час тренінгу (анонімічне тестування) (30 хвилин)	
15:15—16:30	СЕСІЯ ПИТАНЬ ТА ВІДПОВІДЕЙ. ПІДСУМКОВА ОЦІНКА ЯКОСТІ ТРЕНІНГУ	Обговорення найбільш складних питань європейської інтеграції. Формування зворотних зв'язків	
ЗАВЕРШЕННЯ ТРЕНІНГУ			

Тренінг «Адвокація європейської інтеграції»

МЕТА: сформулювати початкові компетенції щодо структурної побудови ЄС і його секторальних та горизонтальних політик.

ЗАВДАННЯ ТРЕНІНГУ:

- з'ясувати особливості інституційної моделі ЄС;
- виявити характерні риси бюджетної та грошово-кредитної системи Європейського Союзу;
- пояснити функціонування механізмів та інструментів секторальних та горизонтальних політик ЄС;
- розкрити суть інноваційної політики Спільноти;
- виявити особливості сучасних відносин України та ЄС.

Тема 1. ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СОЮЗ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ: ЦІЛІ І ЗАВДАННЯ

Міні-лекція «Розкриття сутнісних особливостей створення та основних етапів розвитку ЄС. Формування аналітичних компетенцій для оцінювання макроекономічних позицій ЄС у глобальній економіці»

Лекція: Європейський Союз у світовій економіці

The infographic displays the national flags of the following countries: AUSTRIA, BELGIUM, BULGARIA, CYPRUS, CZECH REPUBLIC, DENMARK, ESTONIA, FINLAND, FRANCE, GERMANY, GREECE, HUNGARY, IRELAND, ITALY, LATVIA, LITHUANIA, LUXEMBOURG, MALTA, NETHERLANDS, POLAND, PORTUGAL, ROMANIA, SLOVAKIA, SLOVENIA, SPAIN, SWEDEN, and UNITED KINGDOM. A plus sign and the flag of Croatia are shown below the EU flag, indicating its accession to the EU.

Сучасний ЄС — це:

- 28 країн Європи
- $S = 4\,381\,376 \text{ км}^2$
- $P = 503\,890\,016$ осіб
- $\text{GDP (ВВП)} = 15,97$ трлн дол. США (ПКС)

Порівняльна характеристика (2013)

Країна (угруповання)	ВВП (ПКС), трлн. дол.	Населення, млн. жит.	Індекс глобальної конкурентоспроможності (2013—2014)
ЄС	15,97	503,9	Фінляндія — 5,54 (3-тє місце) Греція — 3,93 (91-тє місце)
США	15,94	316,7	5,48 (5-тє)
Японія	4,7	127,3	5,40 (9-тє)
КНР	12,61	1349,6	4,84 (29-тє)
Україна	0,34	44,6	4,05 (84-тє)

Країна	ВВП за паритетом купівельної спроможності, млрд. дол., 2012	ВВП на душу населення (за ПКС), дол.2012	Чисельність населення, млн. осіб, 2012	Національний дохід, млрд. дол., 2010
Австрія	364,9	43 100	8,2	195,000
Бельгія	427,2	38 500	10,4	245,000
Болгарія	105,5	14 500	7,0	13,240
Велика Британія	2375	37 500	63,4	1480,000
Греція	281,4	24 900	10,8	121,000
Данія	213,6	38 300	5,6	164,000
Естонія	29,57	22 100	1,3	5,273
Ірландія	195,4	42 600	4,8	87,735
Іспанія	1434	31 100	47,4	588,000
Італія	1863	30 600	61,5	1120,000
Кіпр	24,0	27 500	1,2	9,372
Латвія	37,88	18 600	2,2	7,628
Литва	66,08	22 000	3,5	11,653
Люксембург	42,92	81 100	0,5	17,571
Мальта	11,45	27 500	0,4	3,637

Країна	ВВП за паритетом купівельної спроможності, млрд. дол., 2012	ВВП на душу населення (за ПКС), дол., 2012	Чисельність населення, млн. осіб, 2012	Національний дохід, млрд. дол., 2010
Нідерланди	7 18,6	42 900	16,8	390,000
Німеччина	3250	39 700	81,1	1940,000
Польща	8 14,1	20 900	38,4	164,000
Португалія	250,6	23 800	10,8	109,000
Румунія	277,9	13 000	21,8	38,616
Словаччина	134,1	24 600	5,5	20,307
Словенія	58,91	28 700	2,0	19,447
Угорщина	198,8	20 000	9,90	49,161
Фінляндія	200,7	37 000	5,3	123,000
Франція	2291	36 100	65,9	1380,000
Хорватія	79,69	18 100	4,5	57,295
Чехія	291,7	27 600	10,2	54,310
Швеція	399,4	41 900	9,1	226,000

Індекс глобальної конкурентоспроможності (2013—2014)

Країна	Бал (зі 7,0)	Місце (зі 148)
Фінляндія	5,54	3
Німеччина	5,51	4
Швеція	5,48	6
Нідерланди	5,42	8
Великобританія	5,37	10
Данія	5,18	15
Австрія	5,15	16
Бельгія	5,13	17
Люксембург	5,09	22
Франція	5,05	23
Ірландія	4,92	28
Естонія	4,65	32
Іспанія	4,57	35
Мальта	4,50	41
Польща	4,46	42

**Індекс глобальної конкурентоспроможності
(2013—2014)**

Країна	Бал (із 7,0)	Місце (із 148)
Чехія	4,43	46
Литва	4,41	48
Італія	4,41	49
Португалія	4,40	51
Латвія	4,40	52
Болгарія	4,31	57
Кіпр	4,30	58
Словенія	4,25	62
Угорщина	4,25	63
Хорватія	4,13	75
Румунія	4,13	76
Словаччина	4,10	78
Греція	3,93	91

Країна	ВВП за паритетом купівельної спроможності, трлн. дол., 2012	ВВП на душу населення (за ПКС), дол., 2012	Чисельність населення, млн. осіб, 2012	Національний дохід, млрд. дол., 2010	Індекс глобальної конкуренто-спроможності (2013–2014)
США	15,97	50700	316,7	9780	5,48 (5 місце зі 148)
Китай	12,61	9300	1349,6	1130	4,84 (29 місце зі 148)
Японія	4,7	36900	127,3	4520	5,40 (9 місце зі 148)
Україна	0,34	7500	44,6	35	4,05 (84 місце зі 148)

ВВП на душу населення (ПКС, 2012), тис. дол.

- США – 50,7
- Японія – 36,9
- КНР – 9,3
- Україна – 7,5

Деякі країни ЄС

- | | |
|-------------------------|---------------------|
| • Люксембург – 81,1 | • Румунія – 13,0 |
| • Ірландія – 42,6 | • Болгарія – 14,5 |
| • Швеція – 41,9 | • Польща – 20,9 |
| • Німеччина – 39,7 | • Словенія – 28,7 |
| • Великобританія – 37,5 | • Естонія – 22,1 |
| • Франція – 36,1 | • Чехія – 27,6 |
| • Італія – 27,5 | • Словаччина – 24,6 |
| • Греція – 24,9 | • Угорщина – 20,0 |

Етапи формування ЄС:

- 1946р. – Промова Уінстона Черчіля у Цюриху (Швейцарія) «... Нехай Європа об'єднається»;
- 1948р. – БєНіЛюкс (митний союз);
- 9.05.1950 р. – «Декларація Шумана» (Жан Моне, Конрад Аденауер приєдналися);
- 18.04.1951 р. – Паризька угода «Європейського об'єднання вугілля та сталі»
- 25.03.1957 р. – Римська угода щодо створення Європейського економічного співтовариства та ЄВРОАТОМа (шістка держав)
- 1973 р. – приєднання Данії, Ірландії, Великобританії (тепер нас 9)
- 1981 р. – приєднання Греції, а пізніше Іспанії та Португалії (тепер нас 12)
- 1993 р. – Маастрихтський договір було імплементовано



(продовження)

- 1995 р. – до ЄС приєдналися Австрія, Фінляндія, Швеція
- 1997 р. – Амстердамський договір
- 2002 р. – Ніщкий договір
- 1 січня 2002 р. – введення готівкового євро
- 01.05.2004 р. – розширення ЄС на 10 країн (Естонія, Латвія, Литва, Польща, Чехія, Словаччина, Угорщина, Словенія, Кіпр, Мальта)
- 2006 р. – до ЄС вступили Болгарія та Румунія
- 2005-2011 рр. – розширення зони євро
- 2010 р. – введення посади Президента та Верховного комісара у міжнародних справах унаслідок імплементації Лісабонського договору (01.12.2009 набрав чинності)
- 2013 р. – вступ Хорватії до ЄС

Галузі, які на початку ХХІ ст. забезпечували європейським країнам глобальну конкуренцію:

- літакобудування (Франція, Німеччина, Великобританія);
- банківська діяльність (Великобританія, Нідерланди, Німеччина, Іспанія);
- біотехнології (Німеччина);
- автомобілебудування (Німеччина, Франція, Швеція);
- цифрове телебачення (Франція);
- фармацевтична промисловість (Німеччина, Франція);
- фінансові послуги (Великобританія, Люксембург);
- страхування (Великобританія, Нідерланди);
- мобільний зв'язок (Фінляндія, Швеція, Великобританія);
- видавнича справа (Німеччина);
- програмне забезпечення (Ірландія, Німеччина, Бельгія);
- текстиль, взуття (Італія)

Головними цілями ЄС відповідно до Амстердамського договору є:

- створення міцного союзу народів Європи;
- сприяння збалансованому та тривалому економічному прогресу завдяки ліквідації внутрішніх кордонів, посиленню економічної і соціальної взаємодії;
- утвердження власної ідентичності в міжнародній сфері шляхом проведення спільної зовнішньої політики і політики в галузі безпеки, а в перспективі – і спільної оборонної політики;
- розвиток співробітництва в юридичній сфері;
- збереження та примноження загального добробуту.

Проблемні запитання

1. Чому зірочок на прапорі ЄС – 12, а країн – 28?
2. Чи входить до складу ЄС Гренландія?
3. Деякі заморські департаменти (колишні колонії) Франції знаходяться за 10 тис. км від Європи? Вони теж є членами ЄС?

Відповіді:

1. Згідно з Маастрихтським договором 1993 р. (на момент його імплементації існувало 12 країн-учасниць) був визначений логотип прапора ЄС із дванадцятьма зірками. Також було прийнято рішення більше зірочок не додавати, скільки б учасниць не було.

2. Гренландія є автономним регіоном Данії, проте внаслідок проведеного на цьому найбільшому острові планети референдумі було прийнято рішення про вихід із ЄС. Каменем спотикання слугувала рибна політика, адже жителі регіону не бажали обмежувати вилов риби, на чому наполягала Європейська комісія.

3. Заморські департаменти є невід'ємною частиною Французької республіки (так написано в Конституції), а відтак — вони є частиною Європейського Союзу.

Основна література

1. Європейська інтеграція та Україна : навч.-метод. посіб. — К. : Кельн, 2002. — С. 138—152.
2. Мусис Н. Усе про спільні політики Європейського Союзу / Мусис Н. — К. : КІС, 2005. — С. 68—78.

Додаткова література

1. Волес В., Творення політики в Європейському Союзі. / В. Волес, Г. Волес — К. : Основи, 2004.
2. Дайнен Д. Дедалі міцніший Союз. Курс Європейської інтеграції. / Д. Дайнен — К. : КІС, 2006.
3. Integration in an Expanding European Union: Reassessing the Fundamentals / Ed. By J.H.Weiler. — Oxford: Blackwell Publ., 2005.
4. Карбау Р. Міжнародна економіка. Європейський Союз. / Р. Карбау — Суми : Козацький вал, 2004. — С. 577—583.
5. The Economics of the European Union / Ed. by Mike Artis, Frederick Nixon. — Oxford: University Press, 2001. — P. 21—26.

Тема 2. ІНСТИТУЦІЙНА МОДЕЛЬ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Міні-лекція «Формування знань про інститути та органи ЄС. Оцінка функцій Ради ЄС, Європейської Ради, Комісії, Парламенту та ін. інституцій»

Президент ЄС

Президент головує на засіданнях Ради, спрямовує її роботу та представляє ЄС на найвищому рівні за кордоном. До набуття Лісабонським договором чинності у Європейській Раді головували голови держав, які позмінно очолювали ЄС протягом шести місяців своєї каденції.



Європейська Рада



До неї входять голови держав і урядів (президенти або прем'єр-міністри) усіх країн – членів ЄС, а також голова Європейської Комісії. Європейська Рада засідає чотири рази на рік. На засіданнях обговорюють загальну політику ЄС і оцінюють її результати. Зустрічі Ради називаються самітами.

Рада Європейського Союзу

Раніше називалася Рада міністрів. Складається з міністрів урядів усіх країн ЄС. Рада регулярно збирається для розгляду й ухвалення рішень з конкретних питань, ухвалює європейські закони, затверджує бюджет ЄС, розробляє зовнішні політики ЄС, координує роботу між судами та поліцейськими силами всередині ЄС, підписує угоди між ЄС та іншими країнами.



Рада Європи



Не є інституцією Євросоюзу. Це – міжурядова організація, метою якої, серед іншого, є захист прав людини, збереження культурної спадщини Європи в усьому її різноманітті, розв'язання соціальних проблем, у тому числі боротьба з расовими упередженнями й нетерпимістю. Раду Європи засновано в 1949 року, і одним із перших її досягнень було створення Європейської Конвенції з прав людини. Для здійснення громадянами прав, проголошених у Конвенції, був створений Європейський суд з прав людини. Рада Європи нині налічує 47 держав, у тому числі 27 країн Євросоюзу. Штаб квартира Ради Європи знаходиться в Palais de l'Europe у Страсбурзі (Франція).

Європейська Комісія



Комісія — незалежний від національних урядів орган, який представляє і захищає інтереси ЄС у цілому. Комісія пропонує нові законопроекти Європейському Парламенту та Раді.

Комісія – виконавчий орган, вона несе відповідальність за виконання рішень Парламенту і Ради, що означає управління повсякденними справами ЄС: утілення його політики, управління програмами та використання його фондів.

Європейський парламент



Європейський парламент виконує три основні ролі:

- обговорення й ухвалення європейських законів (спільно з Радою)
- ретельний моніторинг роботи інших інституцій ЄС, зокрема комісії, щоб переконатися, що вони працюють демократично
- обговорення і прийняття бюджету ЄС (спільно з Радою)

Європейський суд



Забезпечує єдине тлумачення й застосування законодавства ЄС усіма країнами—**ЧЛЕНАМИ** ЄС, оскільки закон єдиний для всіх. Так, наприклад, Суд гарантує, що національні суди не ухвалюють різні рішення з однієї справи. Суд уповноважений регулювати юридичні суперечки між країнами ЄС, інституціями ЄС, компаніями та фізичними особами.

Європейський суд аудиторів:

Європейський суд аудиторів:

заснований 1975 року, місце знаходження – Люксембург. Суд аудиторів перевіряє правильність використання фондів ЄС, забезпечуючи, щоб громадяни ЄС отримували максимальну користь від своїх грошей. Суд має право проводити аудит будь-якої особи чи організації, що розпоряджується коштами ЄС. Головна функція Суду – здійснювати контроль за виконанням бюджету, іншими словами, щоб доходи та витрати ЄС були легальними та прозорими, а також забезпечувати якісний фінансовий менеджмент. Діяльність Суду гарантує економічність, ефективність, результативність та відкритість функціонування системи ЄС.



Європейський економічний і соціальний комітет

Європейський економічний і соціальний комітет — це дорадчий орган, що надає представникам різних груп, таких як організації роботодавців і профспілки, та іншим організованим органам громадянського суспільства, таким як споживчі товариства, офіційну платформу для вираження своїх поглядів з питань ЄС. Європейський економічний і соціальний комітет виконує три основні функції:

- консулює Раду, Комісію та Європейський Парламент на їхнє прохання або за власною ініціативою;
- сприяє більш активній участі громадянського суспільства в діяльності ЄС;
- сприяє підвищенню ролі громадянського суспільства в країнах — не членах ЄС і надає допомогу в створенні дорадчих структур.



Комітет регіонів



Комітет регіонів консультує з питань, що стосуються місцевої влади й регіональних адміністрацій, таких як: регіональна політика, питання охорони навколишнього середовища, освіти та транспорту. Комісія, Рада та Парламент повинні консультуватися з Комітетом регіонів ЄС щодо прийняття рішень з питань, що стосуються місцевого і регіонального самоврядування.

Європейський центральний банк (ЄЦБ)

Європейський центральний банк (ЄЦБ) був заснований 1998 року з метою управління євро та забезпечення цінової стабільності для більш ніж 2/3 населення ЄС, що користуються євро. ЄЦБ також розробляє та впроваджує монетарну політику в зоні євро. Одне з найголовніших завдань ЄЦБ – зберігати цінову стабільність у зоні євро, таким чином оберігаючи купівельну спроможність євро від впливу інфляції. ЄЦБ ставить за мету забезпечення того, щоби щорічне зростання споживчих цін не перевищувало 2%. Це досягається встановленням відсоткових ставок на основі економічного та монетарного аналізу.



Європейський інвестиційний банк



Європейський інвестиційний банк — некомерційна установа, незалежна від бюджету ЄС. Банк фінансується з позик на фінансових ринках. Акціонери банку — держави Європейського Союзу — поєднують свої капітали, при цьому внесок кожної країни відображає її економічну вагу в Союзі. Ця підтримка з боку країн ЄС забезпечила ЄІБ найвищий кредитний рейтинг (AAA) на ринках капіталу, де в умовах великої конкуренції банк може одержати значний капітал. Це, у свою чергу, дає можливість банку інвестувати в проекти суспільного значення, які інакше не могли б отримати позики або одержали б кредит з підвищеними відсотками.

Омбудсмен



Омбудсмен виступає в ролі посередника між громадянами ЄС і владою ЄС. Він допомагає викрити випадки порушення в адмініструванні в інституціях та органах ЄС. «Порушення в адмініструванні» означають неефективне або погане адміністрування, тобто випадки, коли інституції ЄС залишалися бездіяльними або коли вони вдавалися до дій, що порушували принцип гарного адміністрування чи права людини.

- Такими прикладами є:
 - несправедливе ставлення,
 - дискримінація,
 - зловживання владою,
 - відмова в наданні інформації або надання недостатньої інформації, невивірване затягування у прийнятті рішень,
 - неправильна процедура.
- Омбудсмен проводить розслідування після отримання скарги або за власною ініціативою. Він повністю незалежний і неупереджений у своїй діяльності. Він не звертається з проханням про інструкції до урядів та організацій та не керує їхніми розпорядженнями.

Генеральний інспектор з охорони даних



До функцій Генерального інспектора з охорони даних, посада якого була утворена в 2001 році, входить забезпечення дотримання інституціями та органами ЄС права на приватне життя під час обробки персональних даних.

У процесі опрацювання інституціями чи органами ЄС персональних даних вони мають поважати право людини на особисте життя. Генеральний інспектор стежить за дотриманням процедур та надає рекомендації щодо різних аспектів обробки персональних даних.

Агентства

Агентства не є інституціями ЄС. Це органи, створені на підставі окремих законодавчих актів ЄС для виконання конкретних завдань. Не всі агентства ЄС мають слово «агентство» у своїх офіційних назвах: вони можуть називатися центрами, фондами, інститутами, офісами або установами.



Ділова гра «Президент Польщі відстоює підвищення квоти на виробництво молока місцевими фермерами»

Під час вступу до ЄС Польщі для цієї країни було встановлено квоту щодо виробництва молока (200 л на кожного жителя країни). Разом з тим для Ірландії таке регламентування виглядало значно більшим — 1000 л. «Несправедливо!» — обурювалися польські фермери, нехай наш Президент їде до Європейської Ради і відстоює наші права.

І він поїхав...

Суть гри полягає у пошуку компромісу між товаровиробниками і одночасним захистом національних інтересів. З цією метою з числа тих, хто бере участь у грі, обираються: Президенти Польщі, Франції та канцлер Німеччини, а також Голова Європейської Комісії, вони проводять між собою палкі дискусії і знаходять такий варіант, котрий влаштовує всіх. Основний сенс гри полягає у тому, щоб продемонструвати значущість Європейської Ради як вищого «політичного клубу» ЄС, котра ухвалює такі рішення, які не можна отримати іншим шляхом.

Основна література

1. *Гоці С.* Європейська Комісія. Процеси ухвалення рішень і виконавчі повноваження / С. Гоці ; пер. з італійської. — К. : КІС, 2007. — 208 с.
2. *Грицяк І. А.* Європейське управління: теоретико-методологічні засади / І. А. Грицяк. — К. : КІС, 2006. — 398 с.
3. *Дайнен Д.* Дедалі міцніший Союз. Курс Європейської інтеграції / Д. Дайнен. — К. : КІС, 2006. — С. 180—2002.
4. *Мусис Н.* Усе про спільні політики Європейського Союзу / Н. Мусис. — К. : КІС, 2005. — С. 123—138.
5. *Bale T.* European Politics. A Comparative Introduction. 2nd Edition. — Houndmills: Palgrave Macmillan, 2008. — 404 p.

Додаткова література

1. Європейська інтеграція / укладачі М. Яхтенфунс, Б. Колер-Кох. — К. : Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2007. — 394 с.
2. *Integration in an Expanding European Union: Reassessing the Fundamentals / Ed. By J.H.Weiler, Iain Begg, John Peterson.* — Oxford: Blackwell Publ., 2005.

3. European Integration in the 21st century. Unity in Diversity? / Ed. By M. Farrel, S. Fella, M. Newman. — London: Sage Publ, 2002.
4. The Economics of the European Union Policy and Analysis. Third Edition / Ed. By M. Artis and F. Nixgan. — Oxford: Oxford University Press, 2004.
5. *Svendsen G.* The Political Economy of the European Union Institutions, Policy and Economic Growth. — Cheltenham: Edward Elgar, 2003.

Тема 3. ГОРИЗОНТАЛЬНІ ТА СЕКТОРАЛЬНІ ПОЛІТИКИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

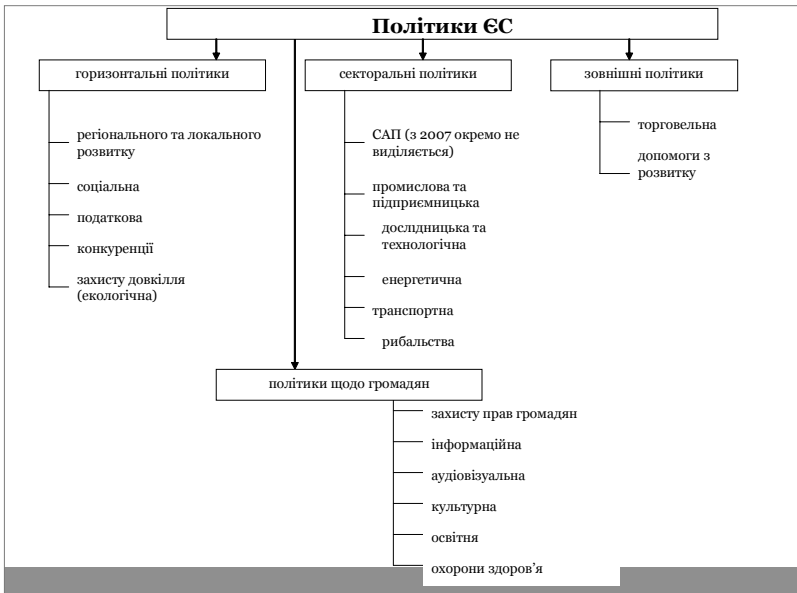
Міні-лекція «Формування знань про політики ЄС, їхній зміст та класифікацію»

Горизонтальні та секторальні політики ЄС

1. Суть та класифікація політик Європейського Союзу
2. Основні горизонтальні політики ЄС (соціальна, регіональна, конкурентна, екологічна)
3. Секторальні політики ЄС (СПА, енергетична, технологічна промислова)
4. Зовнішні політики ЄС (торговельна, допомоги з розвитку)

1. Суть та класифікація політик Європейського Союзу

Політика ЄС – сукупність інструментів та механізмів для здійснення тієї чи іншої стратегії інтеграційного угруповання через систему визначених на певний час (як правило на 7 років) пріоритетів, що відповідають загальним завданням відповідного документа Євросоюзу (наприклад Agenda-2000).



2. Основні горизонтальні політики ЄС (соціальна, регіональна, конкурентна, екологічна)

Соціальна політика:

- долання економічних і соціальних дисбалансів;
- запровадження мінімальних соціальних стандартів;
- соціальний прогрес;
- флоридизація населення.

Мета соціальної політики ЄС (136-137 ст. Амстердамського договору)

- підвищення рівня зайнятості;
- поліпшення умов життя й праці;
- соціальний захист;
- управління людськими ресурсами;
- боротьба із соціальною несправедливістю.

Основні документи:

- Хартія основних прав робітників (1989)
- Європейський пакт зайнятості (1999)

Європейський соціальний фонд (діє з 1958)

- скорочення безробіття;
- розвиток людських ресурсів;
- передігтовка кадрів;
- професійне навчання.

3. Секторальні політики ЄС (САП, енергетична, технологічна, промислова)

САП (Спільна аграрна політика)

- соціальна значущість сільського господарства;
- інтервенціоністська політика;
- пряма допомога;
- європейська модель сільського господарства (3 % ВВП; 5 % сукупної робочої сили; витрати на харчування (Німеччина – 12 %; Греція – 23 %);
- принципи САП:
 - v фінансова солідарність;
 - v ринкова єдність;
 - v формування цін:
 - орієнтовна (яловичина), цільова (цукор), стандартна (тютюн);
 - вплив якості на ціну.

Європейський фонд управління та забезпечення в сільському господарстві (засн. в 1958 р. – з 2007 р. видозмінена назва).

- ✓ нова модель сільськогосподарської політики.

Енергетична політика:

- Європейський договір щодо енергетичної хартії (1994);
- співпраця в енергетичному секторі;
- рамкова програма дій в енергетичному секторі (1998—2002);
- транзит енергії;
- лібералізація енергетичного та газового секторів;
- диференціація поглядів щодо ядерної енергії;
- нові підходи до енергетики (2007).

Технологічна політика:

- розвиток інновацій;
- технології інформаційного суспільства;
- підтримка нової економіки (біотехнології, нанотехнології, комп'ютерні технології);
- значення Шостої та Сьомої рамоквих угод.

Промислова політика – Див.: Чужиков В., Ільницький Д., Федірко О.
Трансформаційні зміни в промисловій структурі Європейського Союзу // Економіка України. – 2006. — № 6. – С. 85—93.

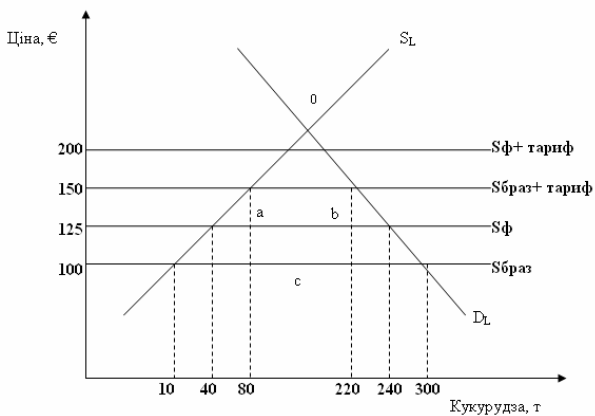
4. Зовнішні політики ЄС (торговельна, допомоги з розвитку)

Торговельна політика:

- 60 % торгівлі здійснюється між країнами ЄС
- збалансування взаємних переваг;
- антидемпінгове мито;
- захист від демпінгового імпорту;
- захист від субсидованого імпорту;
- експортно-кредитне страхування.

Допомога з розвитку:

- прагнення до солідарності;
- потужний механізм допомоги (Європейський інвестиційний банк, Європейський фонд розвитку)
- Ломеська конвенція (1989) між ЄЕСп та АКТ (діє на африканські, карибські, тихоокеанські країни);
- стратегія підтримки країни;
- гуманітарна допомога ЄС (боротьба з голодом і хворобами).



Ефект добробуту (a,b,c) у митному союзі

Потенційне збільшення економічного добробуту в ЄС у результаті завершення переходу до спільного ринку за Paolo Cecchini (1992)

Джерело вигоди	Зростання ВВП, %
Усунення бар'єрів, які впливали на торгівлю всередині ЄС	0,2 — 0,3
Усунення бар'єрів у виробництві	2,0 — 2,4
Економія від масштабу та посилення конкуренції, підвищення ефективності бізнесу та зменшення монопольних прибутків	2,1 — 3,7
Разом	4,3 — 6,4

Йдеться про те, що на світовому ринку ціни на бразильську кукурудзу є нижчими, ніж на французьку. За умов того, що Люксембург (L) закупає французьке зерно, мито не стягується, чого не можна сказати про ситуацію у разі імпорту цього продукту з Бразилії. Таким чином, Люксембург отримує вигоду за всіх обставин, але за умов імпорту бразильської сировини його добробут оцінюється сумою площ трикутників $a+b$, натомість за умов увезення французького зерна він буде значно більшим і становитиме прямокутник c . Таким чином торговельна політика ЄС активно впливає на розвиток взаємної торгівлі всередині Спільноти.

Інверсія «Чи варто надавати допомогу новим країнам—членам ЄС?»

За проведення інверсії академічна група умовно поділяється на три підгрупи, перша з яких проводить політику Європейських наднаціональних інституцій, скеровану на реалізацію політики конвергенції, друга — реципієнтів, що потребує постійно зростаючого фінансування, третя — країн-донорів, внесок яких у національний бюджет перевищує ту частку, яку вони звідти отримують на свої структурні операції.

Наслідком має бути компроміс, однак слід розуміти: якщо допомога новим країнам буде зменшена, то це спровокує те, що пропозиція робочої сили на європейському ринку (у т. ч. в державах-лідерах) зросте, а відтак рівень оплати праці зменшиться.

Основна література

1. Европейская интеграция : учеб. пособ. — М. : Международные отношения, 2003.
2. Європейська інтеграція та Україна : навч.-метод. посіб / за ред. В. Є. Новицького, Т. М. Пахомової, В. І. Чужикова.. — К. : Мін-во економіки та з питань європейської інтеграції. — К., Кельн, 2002.
3. *Чужиков В. І.* Економіка зарубіжних країн. Розділ 5. Країни Європейського Союзу. — К.: КНЕУ, 2005. — С. 95—211.
4. *Черников Г. П.*, Европа на рубеже XX—XXI веков. Проблемы экономики. / Г. П Черников, Д. А.Черникова — М. : Дрофа, 2006.
5. *Мусис Н.* Усе про спільні політики Європейського Союзу / Н. Мусис. — К. : КІС, 2005. — С. 173—187.
6. Дайнен Д. Дедалі міцніший Союз. Курс європейської інтеграції. / Д. Дайнен — К. : КІС, 2006.

Додаткова література

1. *Vite L.* Європейська соціальна модель і соціальна згуртованість: яку роль відіграє ЄС? / Л. Віте. — К.: Заповіт, 2006. — 43 с.
2. *Черников Г., Черникова Д.* Європа на рубежі ХХ — ХХІ століть. Проблеми економіки / Г. Черников, Д. Черникова. — М.: Дрофа, 2006. — 415 с.
3. *Чужиков В.* Модернізація регіональної політики в ЄС / В. І. Чужиков // Економіка України. — 2008. — № 3. — С. 51—58.
4. *Чужиков В.* Чеська модель регіонального розвитку // Економіка України. — 2007. — № 7. — С. 72—78.
5. *Чужиков В. І.* Розділ 4. Імперативи регіональної конкурентоспроможності: монографія: Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку. Т. II. / В. І. Чужиков; за ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника, Л. Л. Антоноук. — К.: КНЕУ, 2006. — С. 3—114.
6. *Threlfall M.* European social integration: harmonization, convergence and single social areas // *Journal of European Social Policy*. — 2003. — N 13 (2). — P. 121—139.
7. *Ertl H., Phillips D.* Implementing European Union education and training policy: a comparative study of issues in four Member States. — Dordrecht — Boston: Kluwer Academic, 2003. — 520 p.
8. *Kirkegaard J. F.* Outsourcing and offshoring // Institute for International Economics. Working Papers. — 2005. — März. — P. 1—6.
9. *Chuzhykov V., Ilnytsky D.* Interregional competition and innovative growth of Regions (Ukraine as a sample) // *Konkurencieschopnost a regionalne aspekty rozvoja*. Prešov. University (Slovakia). — 2007. — № 1. — P. 167—180.
10. *Chuzhykov V., Ilnytsky D., Fedirko O.* Dualism of Monetary, Technological and Information Determinants in Social Development of EU // *Nierownosci spoteczne a Wzrost Gospodarzy*. Pzeszowski University (Poland). — 2007. — № 11. — P. 79—97.

Тема 4. ПІДПРИЄМНИЦЬКА ПОЛІТИКА ЄС

Міні-лекція «Розкриття сутності та інструментів підприємницької політики ЄС. Формування навичок практичного застосування принципів підприємницької політики ЄС»

Спільна промислова політика ЄС – це сукупність заходів у певних галузях (секторах) промисловості країн-членів, пов'язаних з відповідними джерелами їх фінансування.

- має переважно рекомендаційний характер,
- базується на непрямих методах формування сприятливого підприємницького середовища, гармонізації стандартів, усуненні бар'єрів для торгівлі у межах Спільного ринку

Кошти зазвичай виділяють на :

- реструктуризацію слабких або занепадаючих галузей
- підтримку нових галузей
- підтримку малих та середніх підприємств
- фінансування науково-технічних програм
- захист від нечесної іноземної конкуренції

Фінансова допомога ЄС для промисловості забезпечується наданням коштів з бюджету ЄС :

- Гранти, державні закупівлі та мікrokредитування **Європейської Комісії**
- Через **Європейський інвестиційний банк та Європейський інвестиційний фонд** у формі позик і гарантій фінансовим посередникам
- Кошти **Європейського соціального фонду та Європейського фонду регіонального розвитку**

Порівняння критеріїв визначення малих і середніх підприємств в Україні та ЄС

Категорія підприємств за розміром	Згідно з Господарським кодексом України		Згідно з Рекомендацією Комісії ЄС	
	Кількість працівників (осіб)	Обсяг валового доходу (млн євро)	Кількість працівників (осіб)	Обсяг валового доходу (млн євро)
Мікро	-	-	<10	<2
Малі	11-50	<7	<50	<10
Середні	51-250	<10	<250	<50
Великі	>250	>10	>250	>50

Інструменти фінансової підтримки малих та середніх промислових підприємств у ЄС

Багаторічна програма розвитку підприємств та підприємництва (2001–2005). Бюджет — 450 млн євро.

1. Стимулювання конкурентоспроможності бізнесу в економіці, що базується на знаннях
2. Сприяння розвитку підприємництва
3. Удосконалення адміністративного та регуляторного середовища
(з метою стимулювання інновацій та появи нових підприємств)
4. Удосконалення фінансового середовища бізнесу, зокрема МСП
(317 млн євро = 70 % бюджету)
5. Полегшення доступу бізнесу до послуг, програм та мереж ЄС

Інструменти фінансової підтримки малих та середніх промислових підприємств в ЄС

Кошти надаються трьома способами:

- ✓ **Система гарантій для МСП** забезпечує гарантії Європейського інвестиційного фонду при одержанні кредитів
- ✓ Венчурним фондам надається **венчурний капітал для інвестування у нові МСП** з потенціалом швидкого зростання. (50% коштів повинні залучатись з приватних джерел)
- ✓ **Програма “Початковий капітал”** підтримує довгостроковий найм спеціалізованих інвестиційних менеджерів венчурними фондами

«Ініціатива інновації 2000» (*i2i – Innovation 2000 Initiative*)

1. **Формування інтелектуального капіталу:** комп'ютерне обладнання для шкіл; розвиток тренінгових центрів у сфері ІКТ
2. **Підтримка НДДКР:** співучасть у фінансуванні державних та приватних дослідних програм, приватних інвестицій в НДДКР, дослідної інфраструктури, участі МСП в дослідних програмах
3. **Розвиток транс-Європейських мереж ІКТ**
4. **Сприяння дифузії інновацій:** фінансування розвитку Інтернет-послуг з охорони здоров'я та державних послуг громадянам; допомога в оснащенні МСП сучасними ІКТ
5. **Розвиток МСП та підприємництва:** стимулювання розвитку венчурного капіталу, технопарків, бізнес-інкубаторів та інших інституцій технологічного трансферу.

«Ініціатива інновації 2000» (*i2i –Innovation 2000 Initiative*)

Бюджет програми —15 млрд євро на 2000—2004 рр.

Керівництво програми - Європейський інвестиційний банк.

Особливості:

- кошти надаються ЄІБ та ЄІФ венчурним фондам на умовах довгострокового кредиту з високою операційною гнучкістю та акцентом на розвитку венчурного капіталу
- ініціатива доповнює Рамкові програми ЄС, охоплюючи весь спектр потреб інноваційних підприємств у фінансуванні як на доконкурентних, так і на ринкових стадіях інноваційного циклу

Рамкова програма конкурентоспроможності та інновацій (CIP) 2007—2013

Мета 1: сприяння зростанню міжнародної конкурентоспроможності європейських підприємств.

(підтримка інноваційної діяльності МСП, забезпечення сприятливих умов їх доступу до фінансування, надання допоміжних послуг для малого бізнесу на регіональному рівні)

Мета 2: формування інформаційного суспільства.

Мета 3: сприяння використанню відновлювальних джерел енергії та зростання енергоефективності

Структура СІР: 3 напрямки

Бюджет 2007— 2013: € 3621 млн.



І-й напрямок СІР 2007—2013:

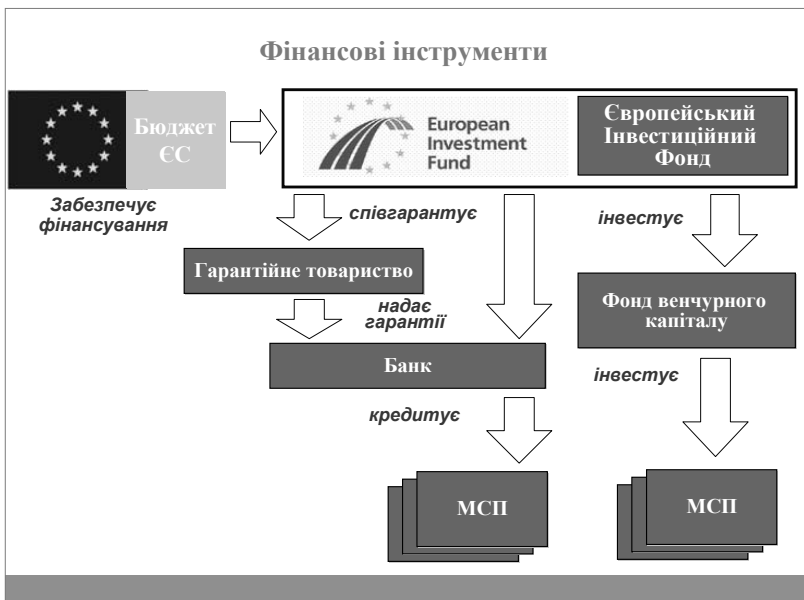
Програма розвитку підприємництва та інновацій

Цілі:

- ✓ Доступ МСП до фінансування
- ✓ Розвиток підприємництва та інновацій
- ✓ Мережі розвитку бізнесу та інновацій
- ✓ Підтримка екологічних інновацій
- ✓ Підтримка сприятливої регуляторної політики

Інструменти:

- ✓ Фінансові інструменти (*інвестиційні та кредитні гарантії*)
- ✓ Послуги на підтримку підприємницької діяльності
- ✓ Інноваційні проекти (*секторальні та регіональні кластери, мережі, технологічний трансфер, інфраструктурні проекти*)
- ✓ Аналіз, розроблення та координація політики



Підтримуючі послуги для МСП

✓ **«Euro-Info-Center»** – мережа із 278 центрів, що сприяють доступу МСП до

інформації, мереж підприємницької кооперації, підтримки міжнародної діяльності; послуг підтримки інноваційної діяльності, передавання знань і технологій; послуг на підтримку участі у Сьомій Рамковій Програмі

✓ **«Network of Innovation Relay Centres»** — мережа центрів передачі інновацій:

пов'язування технологічних потреб місцевого бізнесу з інноваційними програмами ЄС; доступ до загальноєвропейських інноваційних програм; сприяє передачі технологій

✓ **«Business and Innovation Centres»** — мережа центрів бізнесу та інновацій

виконує роль бізнес-інкубатора, сприяє створенню та розвитку нових підприємств; надає комплекс послуг для інноваційних МСП (навчання персоналу, фінансування, маркетинг, передача технологій)

Підтримка екологічних інновацій

МЕТА: зниження забруднення та оптимізація використання ресурсів через:

- > Нові виробничі або управлінські технології, що зменшують витрати та негативний ефект для навколишнього середовища
- > Нові продукти і послуги, що не створюють загрози для природи, та відповідні ринки
- > Добровільні ініціативи щодо екологічних інновацій кластерів та мереж

Фінансові інструменти (€ 228 млн)

- > Інвестування у венчурні інноваційні фонди, які підтримують еко-інновації
- > Формування технічних компетенцій фінансових посередників

Пілотні проекти та проекти ринкового самовідтворення (€ 205 млн)

- > Інноваційні товари, послуги, “чисті технології”, що розробляються МСП, або для них
- > Менеджмент природних ресурсів, еко-дизайн, еко-маркування
- > Мережі і кластери еко-інновацій

II-й напрямок:

Програма підтримки політики розвитку ІКТ

Цілі:

- ✓ Формування спільного Європейського інформаційного простору
- ✓ Зміцнення внутрішнього ринку товарів і послуг, що базуються на ІКТ
- ✓ Заохочення інновацій через інвестування та впровадження ІКТ
- ✓ Формування інформаційного суспільства
- ✓ Удосконалення якості життя

Інструменти:

- > Пілотні проекти
- ✓ Мережі обміну успішним досвідом
- ✓ Заходи щодо аналізу та просування політики

**III-й напрямок:
Європа інтелектуальної енергії**

- **Енергоефективність та раціональне використання ресурсів – ініціатива «SAVE»**
 - ✓ Спеціальні заходи у промисловості та будівництві, а також товари, що споживають енергію
- **Нові та відновлювані джерела енергії «ALTENER»**
 - ✓ Підтримка інтеграції нових та відновлюваних джерел енергії
- **Енергія у транспорті «STEER»**
 - ✓ Енергоефективність та диверсифікація у транспорті, відновлюване пальне

Програма конкурентоспроможності підприємств та МСП (COSME) 2014—2020 (Бюджет— 2,5 млрд €)

- Мета 1:** Полегшення доступу до фінансування для МСП.
- Мета 2:** Сприятливе середовище для створення та зростання МСБ
- Мета 3:** Заохочення підприємницької культури у Європі
- Мета 4:** Стійкий характер конкурентоспроможності підприємств ЄС.
- Мета 5:** Підтримка інтернаціоналізації МСП та поліпшення їх доступу до зовнішніх ринків

Цільові групи програми COSME (2014—2020)

МСП та приватні підприємці (доступ до фінансування)

Громадяни, які прагнуть до самозайнятості і стикаються з перешкодами під час створення власного бізнесу (молодь, жінки-підприємці)

Органи влади країн-членів (національного, регіонального та місцевого рівнів) отримують підтримку в розробленні та реалізації ефективних реформ.

Очікувані результати програми COSME (2014—2020)

Внесок у щорічне зростання ВВП ЄС — **€ 1,1 млрд.**

Створення або збереження **30 тис робочих місць** щорічно.

Enterprise Europe Network надасть підтримку **40 тис. компаній** через партнерські угоди, унаслідок чого очікується :

- Щорічне створення **1200 нових бізнес-продуктів, послуг або процесів;**
- **Зростання товарообігу** компаній, що скористаються допомогою, на **€ 400 млн щорічно.**

Полегшення отримання фінансування для підприємців (особливо зорієнтованих на транскордонну діяльність). Очікується **додатковий щорічний приріст кредитування та / або інвестування** у компанії ЄС обсягом до **€ 3,5 млрд.**

НОВА КОНЦЕПЦІЯ ІНТЕГРАТИВНОЇ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ ЄС

Партнерство між ЄС, країнами-членами та промисловістю для нарощування інвестицій та зростання конкурентоспроможності промислового сектору фокусується на чотирьох стовпах:

1. **Інвестиції в інновації**, з акцентом на шести напрямках (передові виробничі технології, ключові перспективні технології; біо-продукти; промислова, будівельна та сировинна політики; екологічно чисті транспортні засоби; інтелектуальні мережі).
2. **Поліпшення ринкових умов** як на внутрішньому, так і на глобальних ринках, з акцентом на підприємстві та захисті ПШВ.
3. **Доступ до фінансування** через мобілізацію та цільове спрямування державних ресурсів, у тому числі ЄІБ, заохочення приватних фондів.
4. **Розвиток людського капіталу і компетенцій** для створення робочих місць, прогнозування та інвестування у розвиток навиків, необхідних для підвищення промислової конкурентоспроможності.

НОВА КОНЦЕПЦІЯ ІНТЕГРАТИВНОЇ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ ЄС

10 напрямів діяльності ЄС з підвищення конкурентоспроможності промисловості (*флагманська ініціатива*):

1. Аналіз впливу на конкурентоспроможність усіх політичних пропозицій
2. Перевірка відповідності законодавства вимозі скорочення транзакційних витрат бізнесу у Європі
3. Сприяння розширенню доступу МСП до кредитних ресурсів, допомога в інтернаціоналізації їх діяльності
4. Розвиток стандартизації в ЄС
5. Підвищення ефективності європейської транспортної, комунікаційної та енергетичної інфраструктур, що слугують на користь європейської промисловості

**НОВА КОНЦЕПЦІЯ ІНТЕГРАТИВНОЇ ПРОМИСЛОВОЇ
ПОЛІТИКИ ЄС**

10 напрямів діяльності ЄС з підвищення конкурентоспроможності промисловості (флагманська ініціатива):

6. Оптимізація управління внутрішніми сировинними ресурсами
7. Спеціальні секторальні заходи (передові виробничі технології, будівництво, біо-паливо) для ресурсоефективності
8. Поліпшення середовища і підтримки інновацій в енергоємних галузях
9. Просторова промислова політика для створення міцної промислової бази, охоплення всього ланцюжка поставок
10. Щорічне звітування щодо рівня конкурентоспроможності держав-членів, їх промислової політики та оцінка досягнутих переваг

Кейс «Стратегія інвестування Volkswagen у країнах ЦСЄ»

Центральна Європа стала регіональним центром автомобільного виробництва для інвесторів із Західної Європи, США та Азії. За даними ЮНКТАД, десята частина усіх прямих іноземних інвестицій спрямована в автомобільну промисловість великих країн регіону, при цьому у малих країнах (Словаччина) ця частка є ще вищою. У 2006 році колишні члени Центральноєвропейської зони вільної торгівлі (Польща, Чехія, Словаччина, Угорщина та Словенія) виробляли два мільйони автомобілів. При цьому Польща і Чехія виявилися лідерами у виробництві автомобілів, за ними — Угорщина і Словаччина.

Група «Volkswagen» (далі — VW) була у першій хвилі великих іноземних інвесторів, які прийшли на ринки країн Центрально-Східної Європи на початку 1990-х. Вона започаткувала стратегію інтернаціоналізації задовго до того, як поняття глобалізації набуло широкого розповсюдження. VW мала досвід іноземної експансії починаючи з 1950-х років (відкрито підрозділи у Канаді, Бразилії, США, Австралії та Південній Африці). 1964 року

компанія вийшла на ринок Мексики. У 1970-х рр. VW зміцнив свої європейські позиції, відкривши завод у Брюсселі (Бельгія), та у 1986 р. в Іспанії, придбавши місцевий «Seat». Остання велика хвиля розширення розпочалася після падіння «Залізної завіси». У 1990-х рр. було придбано завод «Трабант» у м. Мозель (Східна Німеччина) та завод з виробництва двигунів у м. Хемніц. Ще один завод VW з виробництва двигунів був розташований у м. Полковіце (Польща).

1991 року VW придбав частку у «Škoda» (Млада-Болеслав, передмістя Праги, Чехія) та у колишнього заводу-постачальника «Škoda» у Братиславі, Словаччина. Починаючи з 31,5 % пакета акцій «Škoda», придбаного у 1991 році, VW поступово збільшив його вартість до рівня контрольного — 60,3 % (1994 р.), 70 % (1995 р.), і, нарешті, 100 % у 2000 році. Підрозділ у Братиславі перейшов у повну власність VW у 1994 р. Автозавод «Тарпан» у м. Познань (Польща) створив спільне підприємство з VW 1993 року, перейшовши у повну власність VW у 1997 році. «Audi», завод групи VW — виробник автомобілів класу люкс, інвестував у будівництво нового заводу в угорському Дьєрі 1993 року.

Якщо у 1990 р. частка іноземного виробництва автомобілів у VW становила 41 %, то у 2000 р. вона суттєво зросла — до 65 %. Відтак на сьогодні VW є найбільшим іноземним інвестором у Центральній та Східній Європі.

За період 1992—2005 рр. виробництво автомобілів VW у країнах ЦСЄ зросло вчетверо, у той час як зайнятість збільшилася лише у 2,5 рази. При цьому кількість робочих місць зросла на всіх чотирьох східноєвропейських підприємствах. «VW Словаччина» перетворився на великий завод, чисельність працівників у якому зросла з 400 у 1992 р. до 9 тис. у 2006. На заводі у Познані зайнятість зросла вдвічі за період з 2002 по 2007 р. до 6,6 тис. співробітників. На заводі «Audi» у Дьєрі чисельність працівників збільшилася у п'ять разів з 1011 у 1996 році до 5373 у 2006. На найбільшому складальному заводі у Східній Європі — «Škoda Auto» — у передкризовий період працювало 26 тис. співробітників, з яких не менше 15 тис. було зайнято безпосередньо на виробництві. Сьогодні на Центральну Європу припадає 15 % загального обсягу виробництва та 12 % робочої сили компанії VW (42 тис. співробітників).

Кількість автомобілів, вироблених на автозаводі «Škoda», зросла із 170 тис. од. у 1991 р. до 600 тис. од. у 2006. На підрозділі VW у Словаччині обсяг виробництва зріс із 40 тис. од. у середині 1990-х років до 220 тис. од. на рік у 2000-х роках. Аналогічно

VW у Познані збільшив виробництво втричі лише за період з 2004 по 2006 р. до 442 тис. од. на рік.

Порівняно з трьома вищезгаданими заводами динаміка виробництва автомобілів на підрозділі «Audi» у Дьєрі була доволі низькою, досягши свого піку в період 1999—2002 рр. на рівні 55 тис. автомобілів на рік. У подальшому випуск скоротився до 20 тис. авто на рік. Разом з тим основна спеціалізація заводу завжди була зорієнтована на виробництво двигунів, випуск яких різко збільшився з 200 тис. у 1996 р. до 1,9 млн. од. у 2006.

Станом на кінець 2010 року VW володів 12 заводами у ЦСЄ.



Рис. Виробничі стратегії автовиробників у ЦСЄ

Переваги та недоліки іноземного інвестування в автомобільну промисловість ЦСЄ:

- ✦ Низькі виробничі витрати та витрати на оплату праці
- ✦ Надання державою пільг для іноземного інвестора
- ✦ Дислокація неподалік від швидкозростаючих ринків
- ✦ Близьке розташування до автозаводів
- ✦ Близьке розташування до місцевих постачальників
- ✦ Гарний плацдарм для експансії на інші ринки ЦСЄ
- Необхідність утримувати низький рівень цін
- Економічна нестабільність
- Проблеми забезпечення якості

— Бюрократизм, тривалі та неефективні процедури митного оформлення вантажів

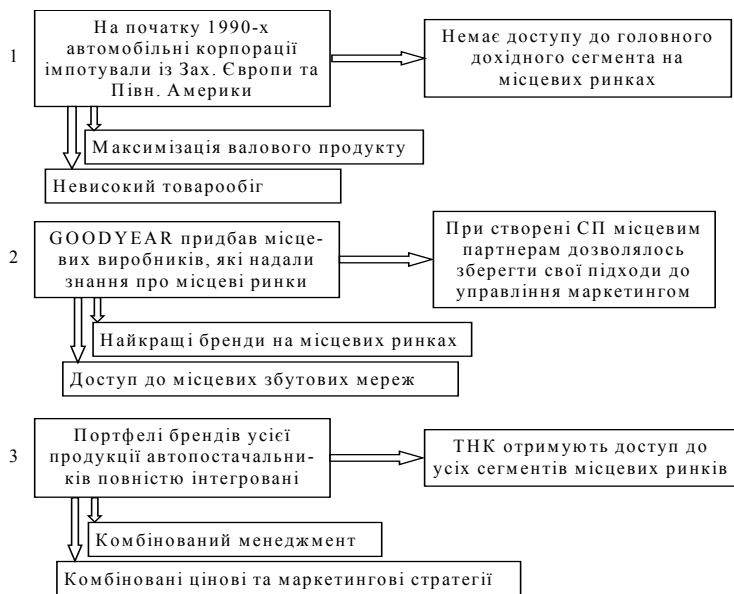


Рис. Ринкові стратегії автовиробників у країнах ЦСЄ

Література:

1. Європейська інтеграційна політика : навч. посіб. / [А. М. Поручник, В. І. Чужиков, Д. О. Ільницький, О. А. Федірко] ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. В. І. Чужикова. — К. : КНЕУ, 2010. — 451 с.
2. Moussis, N. (2011) Access to European Union: law, economics, policies http://www.europedia.moussis.eu/books/Book_2/. — Назва з екрана.
3. European Commission Enterprise and Industry: Industrial policy [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://ec.europa.eu/enterprise/policies/industrial-competitiveness/industrial-policy/index_en.-htm. — Назва з екрана.

Література до кейса «Стратегія інвестування Volkswagen у країнах ЦСЄ»:

1. Weidokal, M. and Stagles, J. (2001) Central and East European Automotive Overview: Autofacts. PricewaterhouseCoopers. — 40 p.

2. Schmid, S., Grosche, P. (2008). Managing the International Value Chain in the Automotive Industry. Strategy, Structure, and Culture. Gütersloh: Bertelsmann Stiftung. — 160 p.

Тема 5. НАУКОВО-ТЕХНІЧНА ПОЛІТИКА ЄС

Міні-лекція «Формування знань про сферу досліджень та інновацій ЄС, цілей та інструментів науково-технічної політики. Пояснення сутності та причин існування рамкових програм ЄС та Європейського дослідного простору»

Цілі:

- ✓ координація національних дослідних політик
- ✓ визначення та імплементація дослідних програм загальноєвропейського значення
(програм, зорієнтованих на спільний ринок ЄС, котрі потребують технічних та людських ресурсів у значних обсягах, які жодна країна не здатна забезпечити окремо)

Сфера застосування інноваційної політики ЄС

Завдання	Інструменти
Узгодження інноваційних політик	✓ Порівняльний аналіз та координація національних інноваційних політик
Законодавча база, яка сприяє інноваційній діяльності	✓ Захист прав на інтелектуальну власність ✓ Стандартизація ✓ Європейські бухгалтерські стандарти
Розвиток інноваційно-активних підприємств	✓ Мережі кооперації ✓ Підтримуючі послуги в європейському просторі ✓ Участь МСП в отриманні держзамовлень
Удосконалення інтерфейсів інноваційної системи	✓ Європейські мережі дослідних інститутів ✓ Обмін успішною практикою, формування мереж ✓ Транснаціональні технологічні партнерства
Формування суспільства, сприйнятливого до інновацій	✓ Технологічний форсайт на рівні ЄС

Етапи розвитку науково-технічної політики ЄС

1. Період Євратому та наукових досліджень у сфері ядерної енергетики в межах Спільного Дослідного Центру (*Joint Research Center*)
2. Рамкові програми у сфері розвитку НДДКР та програми підвищення європейської конкурентоспроможності
3. Концепція єдиного Європейського дослідного простору (*European Research Area initiative*)

Спільний дослідний центр ЄС

Місія: надавати науково-технічну допомогу у розробленні, обґрунтуванні, імплементації та моніторингу політик ЄС

Центр є прямим інструментом політики ЄС: усі проекти фінансуються 100 % за рахунок коштів бюджету ЄС.

Переважно це диверсифіковані багатодисциплінарні дослідження

Отримує близько 20 % витрат ЄС на науку

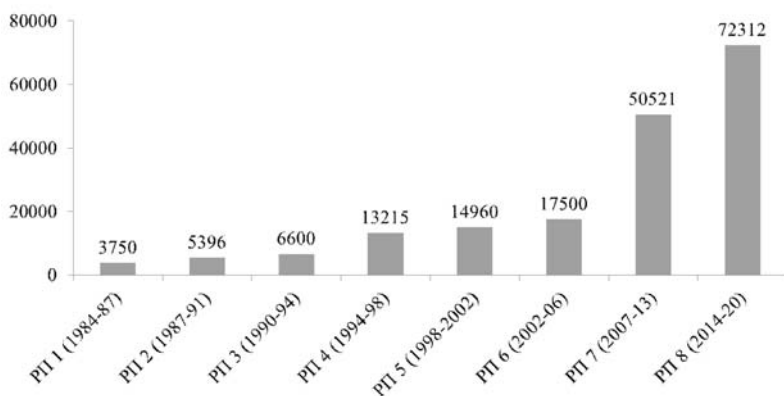
Непрямі інструменти дослідної політики ЄС

Формують понад 80 % витрат бюджету ЄС на науку

Особливості:

- ✓ співфінансування ЄС дослідних проектів, у яких беруть участь щонайменше дві організації з різних країн-членів
- ✓ кошти надаються на основі принципу комплементарності – тобто не більше 50 % вартості проекту
- ✓ провідним інструментом, через який кошти надходять до виконавців НДДКР, починаючи з 1984 року і дотепер, є Рамкові програми ЄС у сфері наукових досліджень та технологічних розробок

Кошти ЄС, спрямовані на рамкові програми з
НДКР,
млн. євро



Ініціатива Європейського дослідного простору
інтегрує в собі три взаємодоповнюючі концепції:

По-перше створення єдиного внутрішнього ринку для
наукових досліджень

По-друге реструктуризація системи управління науковими
дослідженнями

По-третє розроблення комплексної європейської науково-
дослідної політики, яка враховує усі напрямки
регулювання як на національному, так і на
наднаціональному рівнях, а не лише забезпечує
фінансування дослідницьких проєктів.

Напрями спільної науково-технічної політики ЄС згідно з концепцією Європейського дослідного простору

1. Матеріальні ресурси та обладнання для досліджень
2. Інтеграція державних інструментів регулювання та ресурсів науково-технічного розвитку
3. Стимулювання приватного інвестування
4. Наукові дослідження для розроблення дієвої політики
5. Людські ресурси
6. Підтримка досліджень у регіонах
7. Система цінностей та наукова етика

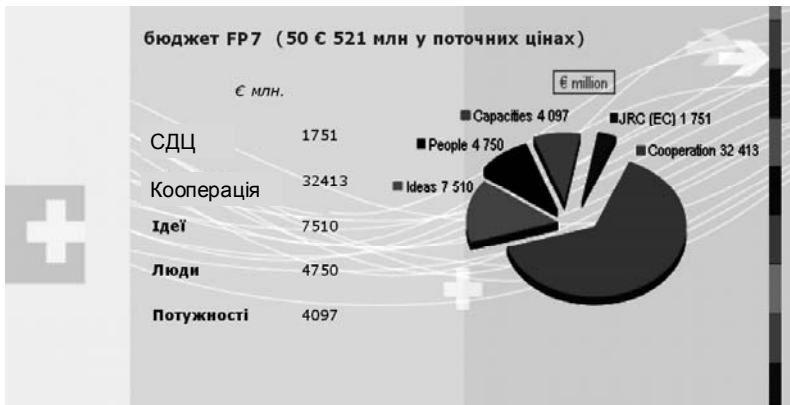
Сьома Рамкова програма реалізується у чотирьох пріоритетних програмах:

1. **КООПЕРАЦІЯ:** між ВНЗ, промисловістю, науково-дослідними центрами та органами державного управління країн—членів ЄС та всього світу, деталізована за конкретними напрямками науки і техніки
 2. **ІДЕЇ:** стимулювання творчих європейських досліджень, що проводяться окремими групами вчених
- У 2007 р. створено Європейську дослідну раду для експертизи, фінансування та координації проектів, які очолюються провідними вченими.
- Бюджет — 7,5 млрд € на період 2007—2013 рр.

Сьома Рамкова програма реалізується у чотирьох пріоритетних програмах:

3. **ЛЮДИ:** програми підвищення кваліфікації, мобільності науково-технічних кадрів та посилення привабливості професії науковця;
4. **ПОТУЖНОСТІ:** розвиток інноваційної інфраструктури, наукомістких кластерів, науково-дослідного потенціалу регіонів, інноваційно активних МСП, формування міжнародної науково-технічної політики

Бюджет Сьомої рамкової програми ЄС з НДДКР (2007–2013 рр.), млн. євро



Восьма рамкова програма Horizon 2020

Відмінна наука (Excellent science):

€ 24 341 млн (2014–2020)

- Європейська дослідна рада (*талановиті креативні дослідники та групи*)
- Майбутні та виникаючі технології (*Future and emerging Technologies*)
- Програма Marie Curie (*підвищення кваліфікації науковців*)
- Розбудова наукової інфраструктури

Восьма рамкова програма Horizon 2020

Промислове лідерство:

€ 17 015 млн (2014-2020)

- Підтримка промислових технологій (*ІКТ, нано-, біо-, нові матеріали ...*)
- Доступ до венчурного фінансування
- Підтримка інноваційної діяльності МСП

Восьма рамкова програма Horizon 2020

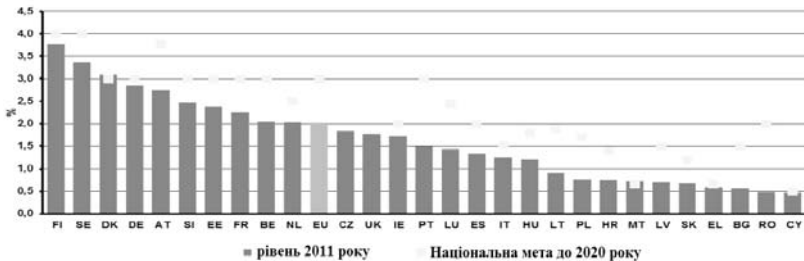
- **Соціальні виклики:**

- **€ 30 956 млн (2014–2020)**

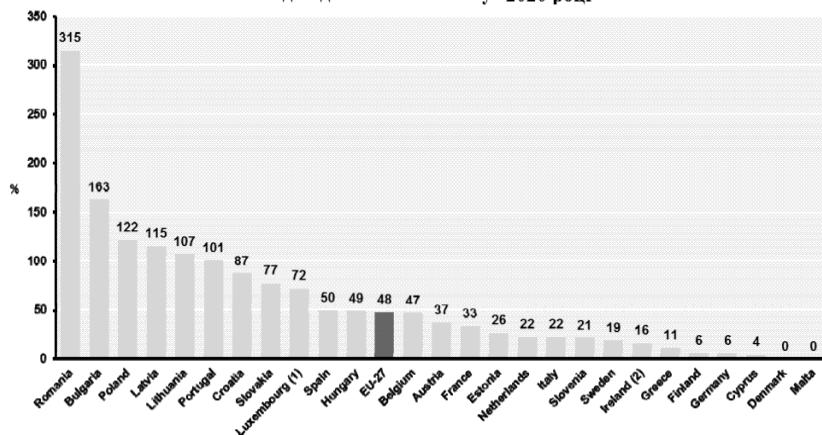
- Охорона здоров'я, демографічні зміни та добробут
- Харчова безпека, стійке сільське господарство, морські дослідження та біоекономіка
- Безпечна, стійка та ефективна енергетика
- Розумний, зелений та інтегрований транспорт
- Боротьба з кліматичними змінами, ресурсо-ефективність
- Інклюзивне, інноваційне та безпечне суспільство

Поточний рівень наукоємності ВВП та національні цілі до 2020 року

(валові витрати на НДДКР у % від ВВП)



**Необхідний приріст національних витрат на НДДКР
для досягнення мети у 2020 році**



**ПОЛЬОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ «ПОРІВНЯННЯ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ
ПОЛІТИКИ ЄС ТА УКРАЇНИ»**

Змінна	Україна		Німеччина		Фінляндія	
	факт	норм	факт	норм	факт	норм
Роялті платежі та надходження (дол. США / поп.), 2009	16.43	6.16	340,62	9.20	565.60	9.60
Дослідники в НДДКР / млн осіб., 2009	2580.98	5.75	6461.90	8.63	10 502.97	10.00
Загальні витрати на НДДКР, % ВВП, 2008	0.84	6.53	2.68	9.21	3.72	9.90
Зовнішньоторговельний оборот обробної промисловості, % ВВП, 2009	42.84	7.12	46.61	7.84	36.66	5.95
Дослідне співробітництво університетів і компаній (1—7), 2010	3.50	5.27	5.20	9.39	5.60	9.85

Закінчення табл.

Змінна	Україна		Німеччина		Фінляндія	
	факт	норм	факт	норм	факт	норм
Наявність венчурного капіталу (1—7), 2010	1.90	1.37	2.80	6.56	4.20	9.85
Патенти, видані USPTO / млн осіб, сер. 2005—2009	0.40	5.55	123.85	9.45	138.10	9.59
Високотехнологічний експорт, % промислового експорту, 2009	3.00	3.59	16.00	7.71	18.00	8.02
Витрати приватного сектору на НДДКР (1—7), 2010	3.00	5.57	5.70	9.77	5.40	9.69
Технологічна абсорбція фірм (1—7), 2010	4.40	3.44	6.00	9.24	6.00	9.24
Рівень доданої вартості (1—7), 2010	3.40	4.66	6.30	10.00	5.30	9.39
Валовий імпорт капітальних товарів (% ВВП), сер. 2005—2009	9.36	5.75	8.80	4.93	9.19	5.67
Валовий експорт капітальних товарів (% ВВП), сер. 2005—2009	4.81	6.94	14.13	9.03	13.60	8.73
Захист інтелектуальної власності (1—7), 2010	2.60	1.98	5.70	9.47	6.20	10.00
Витрати на ІКТ, % ВВП, 2008	6.00	7.61	5.00	5.63	7.00	8.59

Змінна	Україна		Бельгія		Нідерланди	
	факт	норм	факт	норм	факт	норм
Роялті платежі та надходження (дол. США / поп.), 2009	16,43	6,16	419,01	9,44	577,47	9,68
Дослідники в НДДКР / млн осіб, 2009	2580,98	5,75	5561,79	7,67	5317,25	7,40
Загальні витрати на НДДКР, % ВВП, 2008	0,84	6,53	1,96	8,61	1,76	8,32

Закінчення табл.

Змінна	Україна		Бельгія		Нідерланди	
	факт	норм	факт	норм	факт	норм
Зовнішньоторговельний оборот обробної промисловості, % ВВП, 2009	42,84	7,12	114,97	9,82	67,85	9,19
Дослідне співробітництво університетів і компаній (1—7), 2010	3,50	5,27	5,20	9,39	5,20	9,39
Наявність венчурного капіталу (1—7), 2010	1,90	1,37	3,30	8,24	3,70	8,85
Патенти, видані USPTO / млн осіб, сер. 2005—2009	0,40	5,55	60,82	8,70	94,16	9,04
Високотехнологічний експорт, % промислового експорту, 2009	3,00	3,59	10,00	6,87	24,00	8,63
Витрати приватного сектору на НДДКР (1—7), 2010	3,00	5,57	4,30	8,70	4,60	9,01
Технологічна абсорбція фірм (1—7), 2010	4,40	3,44	5,50	8,02	5,60	8,40
Рівень доданої вартості (1—7), 2010	3,40	4,66	5,00	8,70	5,60	9,54
Валовий імпорт капітальних товарів (% ВВП), сер. 2005—2009	9,36	5,75	16,10	8,96	14,29	8,66
Валовий експорт капітальних товарів (% ВВП), сер. 2005—2009	4,81	6,94	14,27	9,10	16,43	9,33
Захист інтелектуальної власності (1—7), 2010	2,60	1,98	5,10	8,40	5,70	9,47
Витрати на ІКТ, % ВВП, 2008	6,00	7,61	5,00	5,63	6,00	7,61

Зміна	Україна		Латвія		Литва		Естонія	
	факт	норм	факт	норм	факт	норм	факт	норм
Роялті платежі та надходження (дол. США / поп.), 2009	16,43	6,16	14,41	6,00	8,82	5,60	52,43	7,36
Дослідники в НДДКР / млн осіб, 2009	2580,98	5,75	2432,23	5,34	3621,45	6,44	4048,21	6,71
Загальні витрати на НДДКР, % ВВП, 2008	0,84	6,53	0,61	5,45	0,80	6,44	1,29	7,43
Зовнішньоторговельний оборот обробної промисловості, % ВВП, 2009	42,84	7,12	38,78	6,40	50,29	8,20	61,17	8,74
Дослідне співробітництво університетів і компаній (1—7), 2010	3,50	5,27	3,50	5,27	4,20	7,48	4,20	7,48
Наявність венчурного капіталу (1—7), 2010	1,90	1,37	2,20	3,21	2,20	3,21	3,30	8,24
Патенти, видані USPTO / млн осіб, сер. 2005—2009	0,40	5,55	1,14	6,78	2,25	7,33	3,58	7,67
Високотехнологічний експорт, % промислового експорту, 2009	3,00	3,59	8,00	6,03	10,00	6,87	10,00	6,87
Витрати приватного сектору на НДДКР (1—7), 2010	3,00	5,57	2,70	3,66	3,10	6,03	3,30	6,64
Технологічна абсорбція фірм (1—7), 2010	4,40	3,44	4,50	3,82	5,00	5,95	5,40	7,63
Рівень доданої вартості (1—7), 2010	3,40	4,66	3,30	4,05	4,20	7,63	3,70	5,88
Валовий імпорт капітальних товарів (% ВВП), сер. 2005—2009	9,36	5,75	10,81	6,87	12,80	8,21	18,96	9,25
Валовий експорт капітальних товарів (% ВВП), сер. 2005—2009	4,81	6,94	3,81	6,49	7,35	7,99	14,35	9,18
Захист інтелектуальної власності (1—7), 2010	2,60	1,98	3,60	5,57	3,50	5,11	4,60	7,56
Витрати на ІКТ, % ВВП, 2008	6,00	7,61	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д

Змінна	Україна		Польща		Болгарія		Румунія	
	факт	норм	факт	норм	факт	норм	факт	норм
Роялті платежі та надходження (дол. США / поп.), 2009	16,43	6,16	43,12	6,96	16,68	6,24	24,76	6,40
Дослідники в НДДКР / млн осіб, 2009	2580,98	5,75	1928,73	4,93	н/д	н/д	1321,92	4,38
Загальні витрати на НДДКР, % ВВП, 2008	0,84	6,53	0,61	5,35	0,47	4,46	0,59	5,25
Зовнішньоторговельний оборот обробної промисловості, % ВВП, 2009	42,84	7,12	50,24	8,11	46,15	7,75	45,18	7,39
Дослідне співробітництво університетів і компаній (1—7), 2010	3,50	5,27	3,60	5,50	3,00	1,98	3,10	2,90
Наявність венчурного капіталу (1—7), 2010	1,90	1,37	2,70	6,26	2,50	5,42	2,40	4,58
Патенти, видані USPTO / млн осіб, сер. 2005—2009	0,40	5,55	1,08	6,64	1,89	7,26	0,45	5,62
Високотехнологічний експорт, % промислового експорту, 2009	3,00	3,59	5,00	5,27	8,00	6,03	10,00	6,87
Витрати приватного сектора на НДДКР (1—7), 2010	3,00	5,57	3,00	5,57	2,70	3,66	2,70	3,66
Технологічна абсорбція фірм (1—7), 2010	4,40	3,44	4,60	4,35	4,00	1,53	4,20	2,29
Рівень доданої вартості (1—7), 2010	3,40	4,66	4,00	7,18	3,20	3,66	3,00	2,37
Валовий імпорт капітальних товарів (% ВВП), сер. 2005—2009	9,36	5,75	11,36	7,69	14,03	8,58	11,32	7,39
Валовий експорт капітальних товарів (% ВВП), сер. 2005—2009	4,81	6,94	8,74	8,06	5,79	7,31	6,09	7,54
Захист інтелектуальної власності (1—7), 2010	2,60	1,98	3,70	5,80	2,60	1,98	3,20	4,43
Витрати на ІКТ, % ВВП, 2008	6,00	7,61	6,00	7,61	6,00	7,61	5,00	5,63

Література:

1. Європейська інтеграційна політика : навч. посіб. / [А. М. Поручник, В. І. Чужиков, Д. О. Ільницький, О. А. Федірко] ; за аг. ред. д-ра екон. наук, проф. В. І. Чужиова. — К. : КНЕУ, 2010. — 451 с.

2. Moussis, N. (2011) Access to Europeazn Union: law, economics, policies [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.europedia.-moussis.eu/books/Book_2/. — Назва з екрана.

3. European Commission: Research & Innovation [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://ec.europa.eu/research/index.cfm>. — Назва з екрана.

Література до польових досліджень «Порівняння науково-технічної політики ЄС та України»:

1. Федірко О. А. Оцінка інноваційної спроможності України // Теоретичні та прикладні питання економіки : зб. наук. пр. — Вип. № 6. / відп. ред. В. Д. Базилевич. — К. : КНУ ім. Т. Шевченка, 2005. — С. 276—287

2. Європейська інтеграція (збірник кейсів) / за заг. ред. В. І. Чужиова. — К. : КНЕУ, 2009. — 203 с.

Тема 6. ЕНЕРГЕТИЧНА ПОЛІТИКА ЄС

Міні-лекція «Пояснення принципів та механізмів енергетичної політики ЄС. Розкриття суперечностей зовнішніх джерел постачання енергоносіїв до ЄС»

Цілі енергетичної політики ЄС:

- Стійкість
- Конкурентоспроможність
- Безпека енергозабезпечення

Стійкість

- ✓ Розширення застосування поновлюваних джерел енергії
- ✓ Підвищення енергоефективності
- ✓ Розвиток атомної енергетики
- ✓ Торгівля квотами шкідливих викидів

Конкурентоспроможність

- ✓ Лібералізація внутрішнього ринку енергоносіїв
- ✓ Забезпечення дієвої конкуренції
- ✓ Створення мережі ліній електропередач
- ✓ НДДКР у сфері отримання чистого вугілля, скорочення фінансування вугледобувної галузі, розвиток альтернативної енергетики, підвищення енергоефективності ядерних досліджень

Безпека енергопостачання

- ✓ управління європейськими запасами нафти та газу
- ✓ зменшення попиту;
- ✓ диверсифікація структури енергетики ЄС і джерел та шляхів постачання імпортованих енергоносіїв;
- ✓ підвищення готовності ЄС до реагування на кризові ситуації;
- ✓ поліпшення умов для європейських компаній в отриманні доступу до світових енергоресурсів;
- ✓ забезпечення доступу до енергоносіїв усіх фізичних та юридичних осіб

Кількісні орієнтири енергетичної політики ЄС

- заощадити 20 % прогнозного обсягу споживання енергії у 2020 р.
- збільшити до 2020 р. частку відновлюваних джерел енергії до 20 % загального обсягу споживання енергії
- знизити рівень парникових викидів на 20 % до 2020 р.
- збільшити частку біопалива до 10 % у загальному обсязі споживання бензину та дизпалива у 2020 р.
- завершити формування вільного внутрішнього ринку енергії
- поліпшити інтеграцію енергетичної політики ЄС з аграрною та торговельною
- розвивати міжнародне співробітництво в енергетичній сфері

Важливими завданнями політики є:

- обмеження використання енергії в Європі
- побудова загальноєвропейського інтегрованого енергетичного ринку
- розширення прав і можливостей споживачів та досягнення високого рівня охорони та безпеки
- розширення лідерства Європи в розвитку енергетичних технологій та інновацій
- зміцнення зовнішнього виміру енергетичного ринку ЄС
- запровадження енергетичних критеріїв у всі види діяльності
- зменшення залежності ЄС від нафти

Інструменти реалізації політики

- Багаторічна програма дій у галузі енергетики (2003—2006)
«Європа інтелектуальної енергії»
- Multiannual programme for action in the field of energy (2003—2006)
«Intelligent Energy — Europe»

Багаторічна програма включає чотири спеціальні програми:

- **SAVE** — раціональне використання енергії та управління попитом на енергію
- **ALTENER** — розвиток використання нових та поновлюваних джерел енергії
- **STEER** — енергетичні аспекти транспорту
- **COOPENER** — міжнародна кооперація у сфері відновлюваних джерел енергії та енергоефективності

Бюджет програми — € 250 млн

- **SAVE** та **ALTENER** отримали € 160 млн
- **STEER** та **COOPENER** — € 50 млн
- Профінансовано 200 проектів у енергетичній сфері

Інструменти реалізації політики

Громадська кампанія

«Стала енергетика Європи 2005—2008»

Завдання

- ✓ забезпечення високого рівня громадської обізнаності
- ✓ розуміння та підтримка цілей спільної енергетичної політики
- ✓ підвищення обізнаності державних службовців, залучених до реалізації енергетичної політики на всіх рівнях
- ✓ обмін передовим досвідом
- ✓ стимулювання приватних інвестицій у прогресивні технології, які забезпечують екологічно безпечний розвиток енергетики

Фінансування енергетичної політики

- згідно з Європейським планом економічного відродження з бюджету ЄС виділено € 4 млрд на стратегічні енергетичні проекти на 2009—2010 рр.
- згідно з «Рамковою програмою конкурентоспроможності та інновацій» на програму «Європа інтелектуальної енергії» виділено 111 млн євро

Флагманська ініціатива «Ресурсоефективна Європа»

Довгострокові цілі:

- Створення низьковуглецевої економіки до 2050 року, скорочення викидів парникових газів на 80—95 %;
- Формування до 2050 р. низьковуглецевої, ресурсоефективної, безпечної та конкурентоспроможної енергосистеми (*Енергетична дорожня карта 2050*);
- Низьковуглецева, ресурсоефективна, безпечна та конкурентоспроможна транспортна система (*Біла книга про майбутнє транспорту*);
- Середньо- та довгострокове планування з метою роз'єднання темпів економічного зростання та динаміки споживання ресурсів і впливу на навколишнє середовище.

Флагманська ініціатива «Ресурсоефективна Європа»

Середньострокові цілі:

- План енергоефективності з тимчасовим горизонтом 2020 для досягнення економії енергії на 20 % у всіх секторах;
- Пропозиції щодо реформування енергетичної інфраструктури, транс-європейських транспортних мереж з урахуванням вимог ресурсозбереження та низьковуглецевої економіки;
- Перегляд Директиви щодо енергетичного оподаткування;
- Інтелектуальні мережі;
- Безпека енергопостачання та міжнародне співробітництво;
- Стратегічний план технологічного розвитку транспорту (*деталізує Білу книгу про майбутнє транспорту*)

Контроль за втіленням енергетичної політики ЄС

- Єврокомісія (комісар з питань енергетичної політики – Андріс Пібальґс)
- Генеральне управління Єврокомісії з транспорту й енергетики
- Планується створення Європейського агентства співробітництва енергетичних регуляторів

Моніторинг енергетичної політики ЄС

- EMOS — Система спостереження за ринком енергетики
- Це структурний підрозділ Єврокомісії.
- збирає важливу інформацію щодо функціонування різних енергетичних ринків

Кейс-стаді «Роль російського Газпрому в геостратегії ЄС»

Найбільш політизована ланка європейської енергетичної політики, що безпосередньо стосується й України, — це забезпечення природним газом європейських країн. Хоча частка цього енергоносія і не перевершує чверті у загальному балансі, його значення в енергетичній політиці надзвичайно вагоме. По-перше, природний газ є переважним енергоносієм, що забезпечує комфортні побутові умови життєдіяльності населення. По-друге, імпорт природного газу до ЄС перевищує три чверті його виробництва, а тому існує проблема стабільності цього постачання, насамперед унаслідок залежності від російського монополіста «Газпрому» та надійності транзиту газу, зокрема і через Україну. По-третє, газ — важлива сировина для хімічної промисловості. Цілком зрозуміло, що останнім часом, особливо після газової кризи взимку 2008—2009 рр., коли ледве не припинилося постачання цього продукту європейським країнам через Україну, питанням надійності газопостачання надається першочергове значення в розвитку європейської енергетичної політики.

Певну тривогу в ЄС викликає зростаючий дефіцит газу у РАО «Газпром». Три основні газові басейни, які належать цьому постачальнику, вже не забезпечують навіть рівень видобутку газу минулих років. За розрахунками Міжнародного енергетичного агентства, для підтримання нинішнього рівня видобутку газу «Газпрому» потрібно до 2015 р. освоїти нові поклади газу із обсягом щорічного видобутку не менше 200 млрд куб. м, що потребує не менше 11 млрд дол. США інвестицій, які не передбачені в програмах фінансового розвитку «Газпрому». Саме ця обставина провокує агресивну політику Російської Федерації щодо прямих поставок середньоазійського газу до європейських країн, у тому числі й через Україну.

За таких умов ключовим питанням газозабезпечення країн ЄС є диверсифікація маршрутів постачання блакитного палива. Йдеться про формування трьох енерготранспортних коридорів:

- 1) Північного («Північний потік», Ямал—Західна Європа);
- 2) Центрального (через Україну та Білорусь);
- 3) Південного (через Туреччину («Набукко», «Південний потік», «Блакитний потік», «Блакитний потік-2»)).

При цьому будівництво «Північного потоку» орієнтовано на розробку нових покладів, воно було розпочато 9 грудня 2005 р. спільним російсько-німецьким підприємством, частка «Газпрому» в якому становить 51 %, а німецького партнера North European Gas Pipeline Company — 49 %. Заслуговує на увагу той

факт, що раду директорів німецького партнера очолив екс-канцлер ФРН Герхард Шредер. Уведення першої нитки газопроводу протяжністю 1200 км відбулося 6 вересня 2011 р. 8 листопада 2011 р. відбулися перші постачання газу до ЄС. Що ж стосується Південного транспортного коридору то існує проблема його наповнення, оскільки нових родовищ газу не знайдено. Обсяг інвестицій досягне 60 млрд дол. США, а операційні витрати зростуть щорічно на 5—6 млрд дол.

Сценарії постачання газу «Газпромом» у 2022 р. подано у таблиці.

Аналіз наведеної таблиці дає підстави дійти висновку про відсутність у «Газпрому» серйозної альтернативи експорту газу до ЄС поза межами України. Хоча Туреччина погодилась із перспективою будівництва газопроводів по дну Чорного моря, можливість введення в дію Південного коридору транспорту російського газу до ЄС для фахівців виглядають дещо песимістичними. За цих умов ЄС, незважаючи на протидію Німеччини та Франції, з одного боку, та Росії, з другого боку, включили проект «Набукко» до числа пріоритетних. При цьому на політичному рівні проекти «Набукко» і «Південний потік» були оголошені «неконкурентними», хоча професіоналам абсолютно очевидно, що просування ідеї «Південного потоку» має за мету загальмувати, а в ідеалі виключити вихід на європейський ринок 31 млрд куб. м газу азербайджанського, туркменського, іракського, іранського, а в перспективі і єгипетського походження.

Таблиця

ЕКСПОРТ РОСІЙСЬКОГО ГАЗУ В ЄВРОПУ У 2022 Р. (МЛРД КУБ. М)

Експортні маршрути	У-1	Б/П-1	У-2	Б/П-2
Україна	83	118	53	88
Білорусь	35	—	35	—
Фінляндія	6	6	6	6
«Блакитний потік»	16	16	16	16
«Північний потік»	55	55	5	55
«Південний потік»	30	30	30	30
Російський експорт, усього	225	225	195	195

Умовні позначення ситуацій:

У — конфлікт з Україною;

Б/П — конфлікт з Білоруссю або Польщею;

1 — максимальний експорт у Європу і Туреччину згідно з розробленою «Газпромом» генеральною схемою розвитку газової галузі;

2 — реалістичний варіант експорту в Європу згідно з енергетичною політикою ЄС.

Варто зважити також на ціну та технічні характеристики будівництва підводної частини трубопроводу «Південний потік»: обсяг необхідних інвестицій становить 20—25 млрд євро; запланований підводний трубопровід може стати найдовшим і найглибшим у світі, максимальна глибина, на якій прокладатиметься газова труба становить 2000 м, при цьому вода у Чорному морі має високий вміст сірководню, що висуває надзвичайно високі вимоги до витривалості ізоляційних матеріалів для підводної частини трубопроводу. Разом з тим італійська компанія «Ені» сміливо заявляє про свою здатність будувати такі маршрути.

Енергетична політика ЄС змінюється не тільки внаслідок диверсифікації джерел постачання газу, а й суттєвих змін на газовому ринку. Збільшення пропозиції за одночасного зменшення споживання суттєво змінює механізми ціноутворення. У 70—80-х роках минулого століття ЄС експортував газ у Європу за довгостроковими контрактами (до 30 років) з німецькими, австрійськими та італійськими енергокомпаніями. Ці контракти, з одного боку, забезпечували стабільні поставки, а з іншого, посилювали панування вертикально інтегрованих європейських компаній-партнерів на внутрішніх ринках. Після розпаду Радянського Союзу ЄС якісно змінився, однак ділові зв'язки між європейськими енергокомпаніями та «Газпромом» збереглися. Ці компанії беруть участь не лише у спорудженні газопроводу «Північний потік», а й в освоєнні Південноросійського родовища газу в Західному Сибіру починаючи з 2008 р. Звичайно, це не влаштовує інші енергетичні компанії та Європейський Союз у цілому, який вніс такі суттєві зміни до своєї енергетичної політики:

— по-перше, ЄС підтримав політичні угоди на користь розширення постачання газу із неросійських джерел. Зокрема, 8 травня 2009 року в Празі було прийнято декларацію на підтримку проекту «Набукко»;

— по-друге, Євросоюз закликав енергокомпанії розвивати так звані *малі проекти*, які зробили б європейські країни менш уразливими у разі перебоїв у газопостачанні. Ідеться, зокрема, про збільшення запасів палива у газосховищах, адаптацію, з урахуванням досвіду НАК «Нафтогаз України» на початку 2009 року, газопроводів до можливих реверсних режимів, будівництво тер-

міналів для імпорту скрапленого газу. На зазначені проекти ЄС готовий виділити зі свого бюджету кількості мільйонів євро;

— по-третє, Євросоюз розробив і опублікував у липні 2009 р. додаткові законодавчі акти щодо чіткого розподілу обов'язків із взаємодопомоги між країнами-членами на випадок надзвичайної ситуації з постачанням енергоресурсів;

по-четверте, ЄС розробляє нові підходи до ціноутворення природного газу.

Справа в тому, що прив'язка ціни газу до цін на деякі види нафтопродуктів була зумовлена тим, що мазут і газойль розглядались як замітники газу в житлово-комунальному господарстві, сфері обслуговування, електроенергетиці. Цей зв'язок мав свій відбиток у формулі контрактної ціни. Однак упродовж останніх 20 років провідні європейські споживачі природного газу практично втратили можливість й потужності із заміни газу мазутом і дизельним паливом, та навпаки. Це пов'язано з тим, що сфера споживання нафтопродуктів сьогодні обмежується автомобільними перевезеннями та транспортною індустрією. Крім того, лібералізація газового ринку в Західній Європі дає змогу купувати відносно невеликі обсяги природного газу на відповідних біржах, на яких ціна залежить від співвідношення попиту і пропозиції (короткострокові спотові контракти). Протягом останніх років на газових біржах NBP (Великобританія), TTF (Нідерланди) та NCG (Німеччина) природний газ продавався за цінами, вдвоє нижчими, ніж закладені у довгострокових контрактах. Згідно з цими контрактами європейські покупці зобов'язані вибрати певний мінімальний обсяг законтрактowanego газу (приблизно 80 %) або ж сплатити неустойку в розмірі повної вартості недопоставленого газу. А з урахуванням того, що обсяг газового ринку ЄС може повернутися до рівня 2008 року не раніше 2012 р., санкції з боку «Газпрому» потенційно виглядають серйозно.

Тому, на думку експертів Оксфордського центру енергетичних досліджень, політика ЄС у перспективі буде не лише спрямована на подальшу диверсифікацію джерел постачання природного газу, а й на перегляд практики ціноутворення. Адже ціни на російський газ протягом останнього десятиріччя суттєво випередили ціни на нафту, що надавало можливість Росії максимізувати експортну виручку.

Питання для обговорення:

- Які причини того, що проблеми газопостачання країн— членів ЄС набули в Спільноті пріоритетного значення?

- Яке місце в європейській енергетичній політиці посідає диверсифікація джерел газопостачання?
- Яких змін у відносинах між ЄС та Російською Федерацією слід очікувати після введення в дію Північного та Південного газопроводів?
- На підставі аналізу таблиці «Експорт російського газу в Європу у 2022 році» зробіть висновки щодо перспектив газопостачання в ЄС.
- Яких змін у політиці ціноутворення на природний газ слід очікувати від ЄС найближчим часом?
- У чому полягають перспективи енергетичного співробітництва між Україною та ЄС?

Література:

1. Європейська інтеграційна політика : навч. посіб. / [А. М. Поручник, В. І. Чужиков, Д. О. Ільницький, О. А. Федірко] ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. В. І. Чужикова. — К. : КНЕУ, 2010. — 451 с.
2. Moussis, N. (2011) Access to Europeazn Union: law, economics, policies [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.europedia.moussis.eu/books/Book_2/. — Назва з екрана.
3. European Commission: Energy Strategy for Europe [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ec.europa.eu/energy/index_en.htm. — Назва з екрана.

Література до кейс-стаді

«Роль російського Газпрому у геостратегії ЄС»:

1. Європейська інтеграція (збірник кейсів) / за заг. ред. В. І. Чужикова. — К. : КНЕУ, 2009. — 203 с.
2. Саприкін В. Майбутнє газотранспортної системи України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.uceps.org>
3. Бараннік В. О., Іващенко В. В., Земляний М. Г. 2002 «Європейський енергетичний ринок та перспективи України» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.db.niss.gov.ua/docs/energy/88.pdf>. — Назва з екрана.

Тема 7. КОНКУРЕНТНА ПОЛІТИКА ЄС

Міні-лекція «Розкриття принципів та інструментів спільної конкурентної політики ЄС»

Цілі спільної конкурентної політики ЄС

- забезпечення ефективної конкуренції між компаніями
- захист інтересів споживачів
- стимулювання зростання економічної ефективності
- створення середовища, сприятливого для розвитку інновацій та НТП

Інституційна основа реалізації політики

- Європейська конкурентна мережа (European Competition Network) включає:
 - Комісію ЄС як головну інституцію, що відповідає за реалізацію спільної конкурентної політики;
 - національні органи у сфері конкурентної політики

Розподіл повноважень

- Відповідно до принципу субсидіарності ті антиконкурентні угоди чи дії, які можуть зашкодити функціонуванню спільного ринку ЄС та негативно вплинути на умови торгівлі між країнами—членами ЄС, розглядаються наднаціональним органом — Комісією ЄС
- справи, які не набули рівня Спільноти і впливають лише на умови конкуренції в межах окремої країни, належать до компетенції національних органів

Види рішень Європейської Комісії

1. Вид: Установлення правопорушення

- *Це означає, що угода або дії визнаються недійсними і їх належить припинити негайно*

Інструменти примусу:

- *штрафи у розмірі до 10 % від річного обороту фірми*
- *пеня у розмірі 20 % від щоденних надходжень до моменту усунення правопорушення*
- *інші ...*

Види рішень Європейської Комісії

2. Вид: Відсутність правопорушення

- у разі, якщо відповідні угоди (рішення чи практика) компаній не порушують установлені заборони

- ✓ ПРИ ЦЬОМУ компанії, згідно з новим порядком, установленим Регламентом 1/2003, не зобов'язані попередньо повідомляти Комісію про укладення відповідної угоди чи прийняття рішення

Види рішень Європейської Комісії

3. Вид: вилучення антиконкурентної практики з-під дії конкурентної політики

- навіть якщо дії компанії порушують установлені заборони, вони не підлягають штрафним санкціям згідно з Договором про функціонування ЄС

- ✓ ПРИ ЦЬОМУ, якщо раніше для отримання вилучення з-під дії конкурентної політики компанія мала подати запит до Комісії, то відповідно до нового Регламенту № 1/2003 такі угоди чи дії компаній автоматично вважаються правомірними, якщо належать до т. зв. групових вилучень

Основні сфери реалізації конкурентної політики ЄС

- регулювання таємних змов та обмежувальної ділової практики
- контроль за злиттями та обмеження зловживань домінуючим становищем
- регулювання системи державної допомоги
- інші сфери

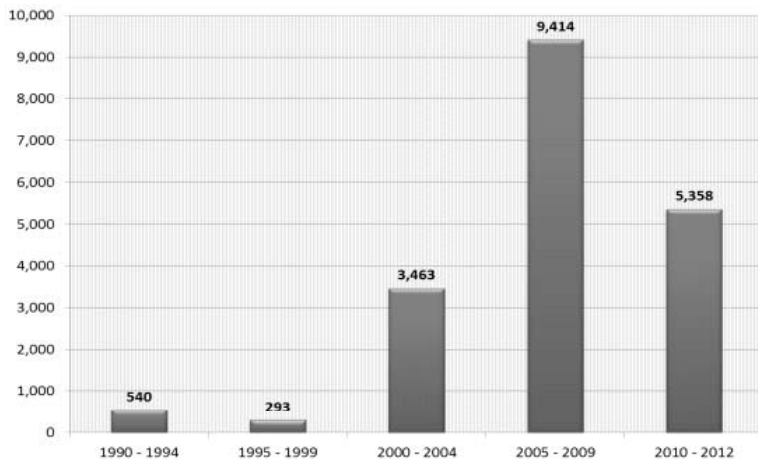
Регулювання таємних змов та обмежувальної ділової практики

- угоди, які безпосередньо чи опосередковано фіксують ціни;
- угоди, які обмежують або контролюють виробництво, інвестиції чи технічний розвиток;
- угоди про розподіл ринків або ресурсних джерел;
- угоди, якими створюються дискримінаційні умови здійснення аналогічних економічних операцій з різними контрагентами;
- включення до змісту контрактів додаткових умов, які не стосуються предмета контракту

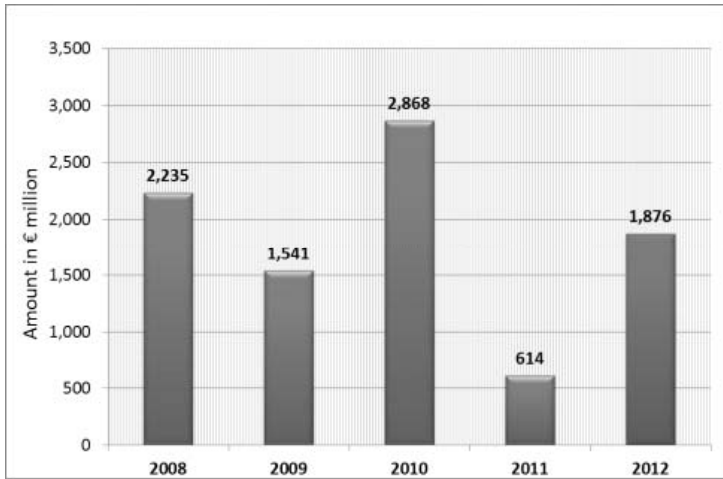
Особливо небезпечні угоди, занесені Комісією до «чорного списку»

- УГОДИ «ГОРИЗОНТАЛЬНОГО ТИПУ»:
 - фіксація цін
 - створення спільних збутових підрозділів
 - установлення квот на виробництво чи продаж
 - розподіл ринків чи ресурсних джерел
- УГОДИ «ВЕРТИКАЛЬНОГО ТИПУ»:
 - фіксація ціни перепродажу
 - вимога щодо «абсолютного захисту території» .

Штрафи, накладені в ЄС на картелі, млн євро
у 1990—2012 рр.



**Штрафи, накладені в ЄС на картелі, млн євро
у 2008—2012**



Найбільші штрафи за таємні змови

Рік	Компанія	Справа	Сума
2001	F. Hoffmann – La Roche AG	Вітаміни	462,0
2007	Siemens AG	Комплектні розподільчі пристрої з електрогазовою ізоляцією	396,6
2007	ThyssenKrupp	Елеватори, ліфти	319,8
2008	Saint Gobain	Автомобільне скло	880,0
2008	Pilkington	Автомобільне скло	357,0
2009	E.ON	Газ	320,0
2009	GDF Suez	Газ	320,0
2010	Ideal Standard	Сантехніка	326,1
2012	Phillips	ЕЛТ для телевізорів та комп'ютерів	705,3
2012	LG Electronics	ЕЛТ для телевізорів та комп'ютерів	687,5

Не вважаються порушеннями угоди, які

- дозволяють поліпшити виробничі процеси або систему розподілу товарів
- стимулюють технічний чи економічний прогрес, у справедливій пропорції поширюючи ці переваги на споживачів
- не створюють необґрунтовані обмеження та загрози для конкуренції на ринку певного товару (послуги)
- угоди між принципалом та агентами, головною компанією та її філіями
- угоди про кооперацію
(спільні маркетингові дослідження, науково-дослідні проекти, кооперація у сфері бухгалтерського обліку, спільна розробка статистичних звітів та моделей, спільні фінансові гарантії, спільне використання виробничих засобів, складських приміщень, транспорту тощо)
- підрядне виробництво

«Групові вилучення»

- горизонтальні угоди про спеціалізацію
- угоди про науково-дослідну кооперацію
(якщо сукупна ринкова частка кооперантів не перевищує 25 %)
- двосторонні угоди технологічного трансферу, що дозволяють виробництво контрактної продукції
(ліцензії, патенти, ноу-хау, авторське право на ПЗ)
- вертикальні угоди між підприємствами на різних рівнях технологічного циклу, якщо компанії не домінують на ринку
(угоди про ексклюзивну дистрибуцію, ексклюзивні закупівлі та франчайзинг)
(сукупний товарообіг усіх учасників угоди не перевищує 50 млн євро, а збутова компанія посідає менше 30 % ринку)

Принцип «*de minimis*»

- антиконкурентні угоди можуть не вважатися правопорушенням, якщо вони є «угодами незначного розміру» (agreements of minor importance)
- такі угоди не здатні негативно вплинути на конкуренцію в межах спільного ринку, проте можуть виявитися корисними для забезпечення кооперації між малими та середніми підприємствами (МСП).
 - *максимально допустима ринкова частка у розмірі 10 % установлена для горизонтальних угод, а для вертикальних — 15 %*
 - *домовленості між МСП зі щорічним товарообігом не більше 40 млн євро та балансом не більше 27 млн євро з чисельністю працівників менше 250 принципово не досліджуються Комісією*

Контроль за злиттями та обмеження зловживань домінуючим становищем

Цілі:

- недопущення зловживання домінуючим становищем на ринку великими компаніями у межах відповідних секторів економіки
- заборона викривлення умов конкуренції на спільному ринку ЄС

Контроль за злиттями та обмеження зловживань домінуючим становищем

Базовий принцип:

- заборона не стосується отримання домінуючої позиції як такої, не допускається зловживання такою позицією на певному ринку, якщо такі дії можуть негативно вплинути на торгівлю між країнами-членами
- угода вважається такою, що впливає на спільний ринок ЄС, якщо
 - компанії, які планують злиття, мають сукупний обіг (на світовому ринку) щонайменше 5 млрд євро
 - щонайменше дві компанії, які є сторонами угоди, мають сукупний дохід у межах ЄС не менше 250 млн євро
 - кожна компанія в межах окремої країни-члена створює не менше ніж 2/3 свого сукупного обігу в ЄС

Зловживання домінуючою позицією:

- фіксація цін на ринку, де компанія має домінуючу позицію
- запровадження несправедливих цін або інших несправедливих комерційних умов
- «прив'язування» продуктів і послуг, що домінують на ринку, до інших продуктів та послуг
- укладання зі споживачами угод про ексклюзивні закупівлі товарів
- обмеження конкуренції з боку імпорту
- навмисне заниження цін з метою усунення конкурентів (грабіжницький демпінг)
- обмеження обсягів виробництва, ринків або технічного розвитку, що шкодить споживачеві

Зловживання домінуючою позицією:

- розподіл ринків або джерел постачання сировини
- застосування дискримінаційних умов щодо еквівалентних операцій із третіми сторонами
- накладання додаткових обмежень, які не стосуються предмета угоди
- цінова дискримінація за географічним принципом
- знижки за лояльність, які стримують споживача від використання послуг конкурентів
- необґрунтовані відмови постачальникам
- відмова надавати ліцензії

Зловживання домінуючою позицією:

- *Протягом періоду 1990—2007 рр. Комісія попередньо розглянула 3668 угод про злиття,*
- кількість повідомлень від компаній збільшилася зі 110 у 1995 р. до 335 у 2001 та 402 у 2007 р.
- *Більшість таких угод отримує дозвіл на реалізацію*
- Наймасштабнішими прикладами регулювання злиттів є:
 - *угода «Аероспатіаль-Аленія» та «Де Хавілланд», заборонена у 1991*
 - *злиття Боїнга з Макдональд Дуглас, дозволене у 1997 р. з певними зобов'язаннями з боку Боїнга*
 - *заборона злиття двох американських компаній — «Дженерал Електрик» та «Ханівел» у 2001 р.*

Злиття, що були заблоковані Комісією у період 1990—2000 рр.

Пропозиція до злиття	Ринок	Дата	Примітки
Aerospatiale / Alenia / De Havilland	Авіатехніка	Жовтень 1991	Дуже великі ринкові частки на глобальному ринку, високі бар'єри на входження до галузі та зростає ринку
MSG / Media Service	Комерційне телебачення	Листопад 1994	-
Nordic Satellite Distribution	Супутникове телебачення	Липень 1995	Створення затяжкоконцентрованої середовища на Північноєвропейському ринку супутникового телебачення
RTL / Veronica / Endemol	Телебачення	Вересень 1995	-
Gencor / Lonrho	Платина	Квітень 1996	-
Kesko / Tuko	Споживчі товари	Листопад 1996	-
St Goban / Wacker Chemie / Nom	Кремнієвий карбід	Грудень 1996	-
Blokker / Toys 'R' Us	Іграшки	Червень 1997	-
Deutsche Telecom / Betaresearch	Цифрові телевізійні декодери	Травень 1998	Створення домінуючої позиції для BetaDigital та Deutsche Telekom на ринку технічних послуг комерційного телебачення
Bertelsmann / Kirch / Premiere	Цифрове комерційне телебачення	Травень 1998	Монопольна позиція Premiere на ринку комерційного цифрового телебачення Німеччини
Airtours / First Choice	Візитний туризм	Вересень 1999	-
Scania / Volvo	Вантажотомобілі транспортні засоби	Вересень 2000	Могли б змінити ринкову структуру вантажотомобілі транспортних засобів на шкідливо споживачам
MCI WorldCom / Sprint	Телекомунікації	Червень 2000	-

Пропозиція до злиття / придбання	Ринок	Період	Прим.
Svenska Cellulosa AB / Metsa Tissue Oy	Целюлозо-паперова промисловість	2001	
General Electric Co / Honeywell International	Електроніка	2001	
Schneider Electric / Legrand	Енергетичне устаткування	2001	
CVC / Lenzing	Текстильна галузь	2001	
Tetra Laval's / Sidel	Продукція для пакування	2001	
Energias de Portugal / ENI / Gas de Portugal	Енергетичний сектор	2004	
Ryanair / Aer Lingus	Авіатранспорт	2007	
Olympic Air / Aegean Airlines	Авіатранспорт	2011	
NYSE Euronext / Deutsche Boerse	Фінансовий ринок	2012	
UPS / TNT	Пошта і зв'язок	2013	
Ryanair / Aer Lingus	Авіатранспорт	2013	3-я спроба

Не вважаються порушеннями угоди

- про концентрацію, які забезпечують доповнення технологічних компетенцій
- ті, які сприяють виходу на нові міжнародні ринки
- ті, що дозволяють скористатися перевагами Спільного ринку ЄС, не створюючи при цьому загроз для вільної конкуренції
 - *наприклад, Комісія схвалила угоду про придбання компанією Pfizer Inc. фірми Pharmacia Corporation, у результаті чого було утворено найбільшу фармацевтичну компанію у світі*

Регулювання системи державної допомоги

Заборона надання державної допомоги охоплює:

- не лише пряму допомогу державних органів, а й опосередковану, за якої будь-які інституції надають допомогу, спираючись на державні ресурси
- поняття ресурсів розуміють у широкому сенсі («у будь-якій формі»): діапазон заборони поширюється не лише на субсидії на незворотній основі, але й на
 - пільгові кредити та кредити зі зниженою % ставкою
 - митні та податкові пільги
 - гарантування позик
 - постачання товарів і послуг на преференційних умовах
 - державні акції (паі) у статутних фондах приватних компаній, які викривляють конкуренцію і надаються не лише для окремих підприємств, а й на виробництво окремих груп товарів та послуг

**Не вважаються порушеннями
такі види допомог:**

- соціального характеру, яка надається окремим споживачам за умови, що вона не передбачає дискримінації товарів за критерієм їх походження
- скеровані на подолання наслідків надзвичайних ситуацій (*як-от природні катаклізми*)
- допомога окремим регіонам Федеративної Республіки Німеччини внаслідок об'єднання Німеччини

**Дозволяється в результаті розгляду заяви
національних урядів інституціями ЄС :**

- допомога регіонам, де рівень життя надзвичайно низький або існує високий рівень безробіття
- допомога на виконання масштабного проекту загальноєвропейського значення
- допомога економіці окремої країни-члена у разі виникнення суттєвого господарського дисбалансу
- допомога розвитку певних видів економічної діяльності та регіонів, якщо вона не має негативного впливу на умови торгівлі між країнами-членами та не порушує загальноєвропейських інтересів
- допомога на збереження культурної спадщини
- інші види допомоги, що визначаються Радою ЄС за процедурою голосування кваліфікованою більшістю за пропозицією Комісії ЄС.

Дискусія «Регулювання злиттів у ЄС»

У серпні 1999 року шведська компанія «Вольво» оголосила про свій намір збільшити частку акцій у статутному капіталі компанії «Сканія», що давало їй майже повний контроль — 69,6 % голосів у раді акціонерів.

Разом з тим Європейська Комісія поставила під сумнів можливість такої угоди. «Вольво» і «Сканія» мали сукупний світовий товарообіг, що перевищував 5 млрд євро (Вольво — 12,9 млрд євро, Сканія — 5,1 млрд євро). У кожній компанії річний товарообіг у межах ЄС перевищував 250 млн євро (Вольво — 6,4 млрд євро, Сканія — 3,1 млрд євро). Проте 2/3 від їх сукупного товарообігу в межах ЄС не було зосереджено в жодній країні—члені ЄС. Таким чином, головним питанням для Єврокомісії було чи володітиме новостворена компанія Вольво/Сканія домінуючою ринковою позицією. Ключовим моментом для отримання дозволу на угоду стало питання визначення релевантного (цільового) географічного ринку компанії.

У своєму поданні Комісії компанія Вольво визначила як релевантний географічний ринок спільний ринок ЄС, керуючись аналогічними рішенням Комісії у справі Рено-Івеко.

Аргументи Вольво:

1. Незначні відмінності у цінах — +/- 10 % у країнах ЄС, крім Франції.

2. Виробнича мережа компанії охоплює Європейську економічну зону (яка включає крім ЄС ще й Швейцарію, Ліхтенштейн, Норвегію та Ісландію). Для компаній товарообіг за межами Швеції становить відповідно 90 і 80 %, при цьому імпорт аналогічної продукції до Швеції становить 30 % і постійно зростає.

3. Поява великих транскордонних компаній—покупців вантажівок. Дерегуляція у галузі виробництва вантажних автомобілів привела до значних змін у структурі та характері попиту на ринку. Так, у Франції та Нідерландах з'явилися великі компанії GPE Lyonnaise, Geodis/V Montreuil із флотом вантажівок у межах 5-10 тис. од. Раніше покупцями продукції Вольво були переважно малі та середні підприємства, тоді як тепер переважна кількість клієнтів — це крупні оператори із автофлотом щонайменше 20-25 тис. од. Крупні замовники здійснюють придбання вантажівок переважно шляхом конкурентних торгів, або, користуючись знанням цін, здійснюють закупівлі в інших країнах—членах ЄС поза межами Швеції.

4. Поширення системи подвійних закупівель. Крупні компанії-оператори зазвичай формують свій флот з автомобілів щонайменше двох різних незалежних виробників для зменшення залежності від постачальників авто.

5. Стандартизація продукції у галузі. Завдяки гармонізації стандартів та вимог щодо ваги та довжини вантажівок у ЄС з'явилася можливість виробляти аналогічні авто у межах усього ЄС.

6. Відсутність бар'єрів на входження до галузі для іноземних виробників. Якщо раніше значною перешкодою для виходу на ринок Швеції нових іноземних виробників вантажівок була необхідність створення дилерських мереж та системи післяпродажного сервісу, то тепер ці обставини не створюють жодних проблем.

Позиція Європейської Комісії.

1. Комісія вважає, що надмірна питома вага компаній у Північноєвропейських країнах та Великобританії несе значну загрозу для конкуренції на ринках цих країн.

2. Вольво, як і інші виробники вантажних авто, установлювали ціни, що суттєво відрізнялися між країнами—членами ЄС (просторова цінова дискримінація). Виявлено 20 % відхилення рівня цін в окремих випадках. Ціни на авто Вольво в Ірландії та сусідній Великобританії суттєво відрізнялися. Це свідчить про те, що цільові географічні ринки, все-таки, визначаються національними кордонами країн-членів.

3. Виявлено значні відмінності у рентабельності продажу автомобілів Вольво у різних країнах—членах ЄС: для однієї з популярних моделей Вольво рентабельність реалізації у Швеції становила 10—20 %, тоді як у Данії 0—10 %; для іншої моделі — у Фінляндії рентабельність становила 10—20 %, а у Норвегії 0—10 %.

4. Комісія навела ряд нецінових аргументів, що свідчили про недостатній рівень інтеграції ринків вантажних автомобілів у ЄС, зокрема:

✓ *уподобання споживачів*: у різних країнах—членах ЄС мають місце значні відмінності у базових характеристиках вантажівок, котрі реалізуються на ринку;

✓ *наявність значних відмінностей у технічних вимогах до вантажівок у країнах ЄС*: попри певний прогрес у гармонізації технічних стандартів, у багатьох країнах все ще зберігаються відмінності, насамперед, у Північноєвропейських країнах, Ірландії та Великобританії;

✓ *наявність збутової та сервісної мереж, котра, як і раніше, відіграє домінуючу роль у придбанні вантажного автомобіля*, що відповідним чином створює значні перешкоди для імпорту;

✓ *придбання вантажівок здійснюється зазвичай у вітчизняного виробника*, що пояснюється переважанням малих і середніх підприємств у структурі замовників компанії. Навіть великі міжнародні компанії надають перевагу закупівлям у національних виробників унаслідок уже згаданих вище причин;

✓ національні ринкові частки виробників вантажних автомобілів значно різняться між країнами—членами, що свідчить про фрагментарний, за національною ознакою, характер попиту на них (Табл.)

Ознайомившись із позицією Комісії, компанія Вольво усвідомила, що вона заперечувала проти домінуючої позиції на ринках Північноєвропейських країн. Було прийнято рішення піти на певні поступки. Під час приватної розмови з Комісією Вольво запропонували низку поступок, зокрема:

- відкриття дилерської мережі компанії для конкуренції;
- продаж часток у цілій низці заводів;
- продаж 37 % частки Вольво у її головного дилера «Bilia AB»;
- зобов'язання не використовувати бренд Сканії у Швеції, Фінляндії та Норвегії протягом двох років.

Зазначені зобов'язання видалися комісії недостатніми. Поміркувавши, уже 3 березня 2000 року Вольво запропонувала такі кроки назустріч:

- або надання офіційної гарантії зниження ринкової частки у Північноєвропейських країнах шляхом зниження сукупної ринкової частки Вольво/Сканії на 15 в.п. у Швеції та Норвегії та 10 в.п. — у Фінляндії;
- або продаж великої кількості дилерів у Швеції, Норвегії та Фінляндії своїм конкурентам, що є еквівалентним 35 % сукупного товарообігу Вольво/Сканії у Швеції та 25 % — у Фінляндії.

Таблиця

**РИНКОВІ ЧАСТКИ ПРОВІДНИХ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ВИРОБНИКІВ
ВАНТАЖНИХ АВТОМОБІЛІВ**

	Volvo	Scania	Volvo+ Scania	Daimler- Chrysler	MAN	RVI	Iveco	DAF
Середнє по ЄЄЗ	15.2	15.6	27.9	20.5	12.6	11.9	10.6	10.5
Швеція	45	46	91	6	0	1	0	2
Фінляндія	34	31	65	10	3	18	4	0
Данія	29	30	59	18	10	3	7	4
Великобританія	18	19	27	9	7	6	9	18
Ірландія	22	27	49	9	6	3	8	13
Німеччина	8	9	17	42	26	2	6	5
Австрія	12	16	28	18	34	4	6	9
Франція	14	9	23	16	5	38	8	8
Бельгія	23	17	40	18	11	8	6	17
Люксембург	11	15	26	28	14	10	8	15
Нідерланди	16	23	39	12	9	3	3	33
Італія	12	12	24	16	6	9	41	4
Іспанія	13	16	29	19	8	19	20	9
Португалія	25	19	44	12	6	17	7	14
Греція	24	17	41	36	12	3	2	3
Норвегія	38	32	70	9	12	1	2	4

На заміну цьому Вольво наполягали на відмові від продажу частки у «Bilia AB» та відміні зобов'язання не використовувати бренд Сканії. У результаті сторони не змогли дійти згоди.

Після другої відмови щодо пропозицій Вольво Комісія сформулювала кінцевий варіант вимог:

- продаж потужностей Сканії з виробництва автобусів;
- заборона використання бренду Сканії у Швеції, Фінляндії, Норвегії, Данії та Ірландії;
- передача дистрибуційної мережі Сканії конкурентам у вищезгаданих країнах;
- продаж дилерської мережі Вольво та Сканії в усіх вищезгаданих країнах.

Отримавши такі фінальні умови, генеральний директор Вольво Лейф Йоханссон вирішив, що такі жертви не виправдовують вигоди від планованої угоди. 8 березня 2000 року переговори закінчилися, а 14 березня Європейська Комісія ухвалила рішення про заборону придбання компанією Вольво відповідного пакета акцій Сканії.

Рішення Комісії мотивувалося тим, що у результаті угоди Вольво/Сканія отримала б монопольне становище у Швеції, а також відверто домінуюче становище у Північноєвропейському регіоні.

Пан Йоханссон назвав запропонований варіант таким, що «суперечить самій ідеї спільного ринку».

Унаслідок цього обидві компанії були змушені шукати інших партнерів для реалізації угоди злиття. Так, уже 27 березня 2000 р. компанія «Фольксваген» придбала 18,7 % пакета акцій Сканії, що дав їй 34 % контролю за 1,6 млрд дол. США.

26 квітня того самого року Вольво придбала за 1 млрд дол. США у Рено її бізнес з виробництва вантажівок «Рено IV». Відомо, що за часів останньої світової фінансової кризи американська фінансова компанія «Леман бразерз» підвищила рейтинг Вольво з «нейтрального» до «випереджаючого», охарактеризувавши придбання компанією підрозділу Рено як «угоду за вдалою ціною та з високим потенціалом синергії».

27 квітня 2000 р. Сканія оголосила про несподіване зниження прибутків у першому кварталі на 14 %, причиною чого стала невизначеність, що була спровокована намаганням Вольво придбати її пакет акцій.

Питання для обговорення:

1. Аргументи якої сторони, на вашу думку, були більш переконливими у справі? Обґрунтуйте свою відповідь.

2. Які потенційні наслідки від укладення угоди про злиття Вольво — Сканія могли б бути вирішальними для:

- ✓ *компаній-замовників вантажівок*
- ✓ *конкурентів*
- ✓ *самої новоствореної компанії?*

3. Чи існує, на вашу думку, компромісне рішення у справі, яке б задовольнило усі сторони? Запропонуйте ваш варіант.

Література:

1. Європейська інтеграційна політика : навч. посіб. / [А. М. Поручник, В. І. Чужиков, Д. О. Льницький, О. А. Федірко]; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. В. І. Чужикова. — К. : КНЕУ, 2010. — 451 с.

2. Moussis, N. (2011) Access to Europeazn Union: law, economics, policies [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.europedia.moussis.eu/books/Book_2/. — Назва з екрану.

3. European Commission. Competition: What is competition policy? [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://ec.europa.eu/competition/consumers/what_en.html. — Назва з екрана.

Література до дискусії «Регулювання злиттів у ЄС»:

1. Ivaldi, M., Verboven, F. (2005) Quantifying the effects from horizontal mergers in European competition policy. *International Journal of Industrial Organization*, № 23: 669 — 691.

2. João Tovar Jalles (2007) EU Competition Policy: Some Real Case Applications, October 2007 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://fesrvsd.fe.unl.pt/WPFEUNL/WP2007/wp521.pdf>. — Назва з екрану.

3. Gutierrez, A. (2003) A response to Case Study, «*Volvo-Scania: Mergers and Competition Policy*, Insead, 2003» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://arturoarturo.com/volvo-scania/>. — Назва з екрана.

Тема 8. СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКА ПОЛІТИКА ЄС

Міні-лекція «Розкриття принципів та інструментів Спільної сільськогосподарської політики ЄС»

Основні цілі САП

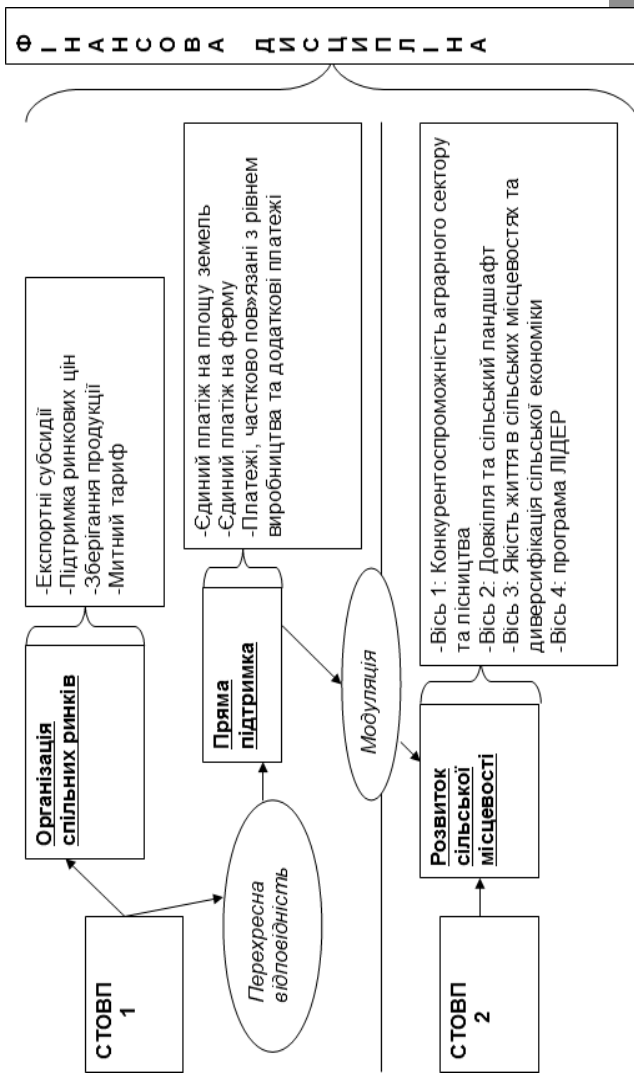
(згідно зі ст. 39 Договору про функціонування ЄС)

- підвищення продуктивності сільського господарства шляхом сприяння технічному прогресу ,
- забезпечення раціонального розвитку сільськогосподарського виробництва та оптимального використання виробничих чинників, зокрема робочої сили;
- забезпечення належного рівня життя сільськогосподарської спільноти, зокрема, збільшуючи особистий заробіток людей, які працюють у сільському господарстві;
- стабілізація ринків;
- забезпечення доступності постачання;
- забезпечення надходження товарів до споживача за прийнятними цінами.

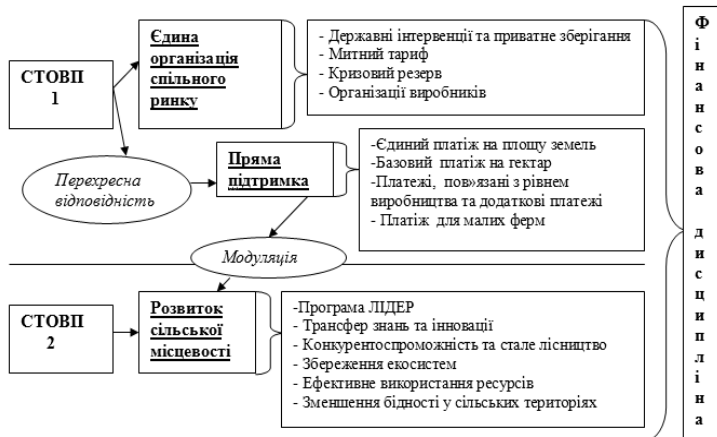
Принципи САП

- **Ринкова єдність.** Передбачає вільну торгівлю аграрними товарами між країнами-членами, скасування кількісних обмежень, мита і податків, а також установа єдиних цін на аграрну продукцію
- **Надання переваги продукції, виробленій в ЄС.** Уведення високих ставок мита на імпорту продукцію для підвищення її вартості до рівня внутрішніх цін
- **Фінансова солідарність.** Передбачає спільну відповідальність усіх країн-членів за фінансові результати САП. Фінансування здійснюється зі спільного бюджету ЄС (через наднаціональні фонди)

Модель САП ЄС 2007—2013 рр.



Модель САП ЄС 2014—2020 рр.



Завдання САП 2014—2020 рр.

- Посилення конкурентоспроможності аграрного сектору -> зняття кількісних обмежень (цукор, молоко, вино), допомога фермерській кооперації, дія дорадчої системи для фермерів, створення кризового резерву
- Забезпечення стійкого розвитку аграрного сектору -> більша спрямованість перехресної відповідності, упровадження прямого зеленого платежу, спрямування 30% програм розвитку сільської місцевості на заходи охорони довкілля та боротьби зі змінами клімату
- Поліпшення збалансованості територіального розвитку -> посилення стратегічного підходу, посилення координації з програмами інших політик

Система прямих платежів

Передбачає поступове усунення диспропорцій усередині країн, а також між країнами—членами ЄС:

- Внутрішня конвергенція — відміна історичної моделі, впровадження погектарного підходу на національному та регіональному рівнях
- Зовнішня конвергенція — поступове вирівнювання асигнувань країнам-членам через упровадження мінімального національного середнього прямого платежу на гектар оброблюваної площі земель

Механізм перехресної відповідності: (cross-compliance)

- Для отримання прямого платежу фермери мають виконати вимоги щодо збереження здоров'я громадян, тварин і рослин (концепція добробуту тварин), захисту довкілля та утримання своїх земель у належному стані (концепція суспільних благ)
- Якщо ці вимоги порушені, то прямі платежі підлягатимуть суттєвому зменшенню, або навіть скасуванню взагалі. Можливе накладення санкцій.

Види прямих платежів

- Обов'язкові: базовий платіж на гектар або єдиний платіж на площу земель, зелений платіж, платіж для молодих фермерів
- Добровільні: зв'язаний платіж, платіж для несприятливих зон ведення с/г діяльності, перерозподільний платіж, платіж для дрібних ферм

Допомога аграрному сектору здійснюється двома фондами:

- Європейський фонд гарантій сільському господарству (EAGF), який фінансує заходи стабілізації аграрних ринків та прями платежі фермерам
- Європейський фонд сільського розвитку (EAFRD), який фінансує програми розвитку сільської місцевості країн—членів ЄС

Фінансування САП 2007—2013 рр.

- Стаття «Консервація та управління природними ресурсами» – 412,611 млрд євро
- Фінансування САП склало більше 42 % усіх видатків спільного бюджету
- 330,085 млрд євро (близько 80 %) було витрачено на заходи підтримки ринків та прями платежі
- 82,526 млрд євро (близько 20 %) було витрачено на розвиток сільських територій

Фінансування САП 2014—2020 рр.

- Стаття «Стале зростання: природні ресурси» – 373,179 млрд євро (прив'язка статті до цілі Стратегії «Європа-2020» та зменшення фінансування на 11 % до попереднього періоду)
- Фінансування САП становитиме майже 39 % усіх видатків спільного бюджету (зниження частки у загальній структурі видатків бюджету)
- 277,851 млрд євро (майже 75 %) буде витрачено на заходи підтримки ринків та прями платежі
- 95,328 млрд євро (понад 25 %) буде витрачено на розвиток сільських територій (зростання важливості розвитку сільської місцевості в ЄС)

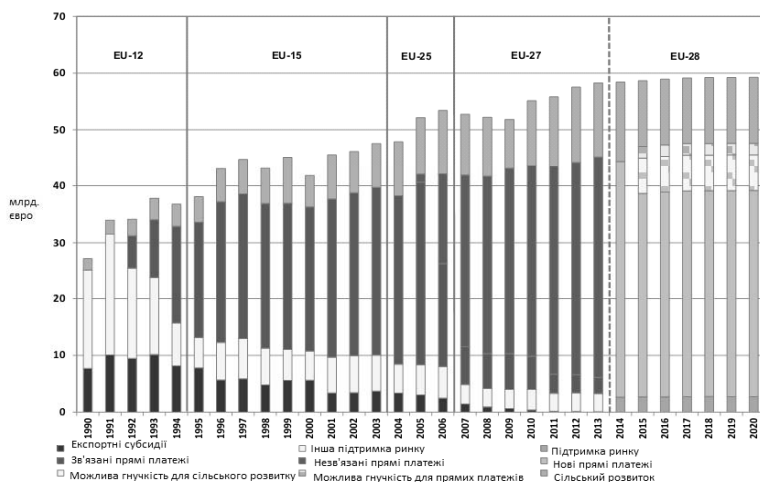
Фінансова перспектива ЄС
2007—2013 рр., млн євро

Назва статті	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Total 2007— 2013
1. Стале зростання	53 979	57 653	61 696	63 556	63 974	67 614	70 147	438 618
1а. Конкурентоспроможність для зростання та зайнятості	8918	10 386	13 269	14 167	12 887	14 853	15 623	90 203
1б. Згуртування для зростання та зайнятості	45 061	47 267	48 427	49 388	50 987	52 761	54 524	348 415
2. Консервація та управління природними ресурсами	56 143	59 193	56 333	59 955	59 888	60 810	61 289	412 611
З яких: ринкові заходи та прями витрати	45 759	46 217	46 697	47 146	47 617	48 093	46 674	330 085
3. Громадянство, свобода, безпека та правосуддя	1273	1362	1518	1693	1889	2105	2376	12 216
3а. Свобода, безпека та правосуддя	637	747	867	1025	1206	1406	1661	7549
3б. Громадянство	636	615	651	668	683	699	715	4667
4. ЄС як глобальний гравець	6578	7002	7440	7893	8430	8997	9595	55 935
5. Управління	7039	7380	7525	7882	8091	8523	9095	55 535
6. Компенсації	446	207	210					862
Разом	124 457	132 797	134 722	140 978	142 272	148 049	152 502	976 777
Як % від ВНД	1,02%	1,08%	1,16%	1,18%	1,15%	1,13%	1,15%	1,12%

Фінансова перспектива ЄС 2014—2020 рр., млн євро

Статті бюджету		2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Total 2014-2020
1	Розумне та інклюзивне зростання та зайнятості	60283	61725	62771	64238	65528	67214	69004	450 763
1a	Конкурентоспроможність для зростання та зайнятості	15605	16321	16726	17693	18490	19700	21 079	125 614
1b	Економічне, соціальне та територіальне згуртування	44678	45404	46045	46545	47 038	47 514	47 925	325 149
2	Стале зростання: природні ресурси з яких: ринкові заходи та прамі платежі	55883	55060	54261	53448	52466	51503	50558	373 179
		41 585	40 989	40 421	39 837	39 079	38 335	37 605	277 851
3	Безпека та громадянство	2053	2075	2154	2232	2312	2391	2469	15 686
4	Глобальна Європа	7854	8083	8281	8375	8553	8764	8794	58 704
5	Управління з яких: видатки на інституції	8218	8385	8589	8807	9007	9206	9417	61 629
		6649	6791	6955	7 110	7 278	7 425	7 590	49 798
6	Компенсації	27	0	0	0	0	0	0	27
	Разом	134318	135328	136056	137 100	137 866	139 078	140242	959 988
	Як % від ВВП	1.03%	1.02%	1.00%	1.00%	0.99%	0.98%	0.98%	1.00%

Динаміка структури витрат на САП



Кейс «Кому потрібен український цукор у Європі?»

Дискусія:

Хто має рацію: український професор чи європейський експерт-консультант?

Історія проблеми:

За часів СРСР Україна була однією з провідних країн—виробників цукру у Європі, забезпечувала не лише радянські республіки, але й половину Європи. Поширеною була технологія виробництва цукру з цукрового буряку. Водночас у контексті допомоги країнам соціалістичного табору СРСР закуповував великі обсяги кубинської цукрової тростини, яка зазвичай гнила на складах, оскільки технологія виробництва цукру з тростини була невідомою на той час. Пізніше, після розпаду СРСР, ситуація різко змінилася: виявилось, що виробництво цукру з тростини є надзвичайно рентабельною справою:

• *Вологий і теплий тропічний клімат, а також дешева технологія обробки тростини робила Південноамериканський цукор майже дармовим*

• *це створило значні проблеми через втрату конкурентоспроможності українського цукру, виробленого з буряку, на ринках європейських держав та США*

У цих непростих умовах для реструктуризації цукрової галузі до України було запрошено велику європейську консалтингову компанію.

Компанія розробила пропозиції, згідно з якими передбачалося скорочення потужностей цукрової галузі в Україні, що пояснювалося:

— *застарілістю технологічних процесів*

— *зношеністю основних фондів підприємств галузі*

— *неконкурентоспроможністю українських товаровиробників на ринку ЄС*

Дискусія професора і консультанта:

Добре відомий український професор був долучений до даного проекту і мав нагоду подискутувати з його керівником

ПРОФЕСОР:

— Чому Ви вважаєте, що українська цукрова галузь є неперспективною?

— Ви пропонуєте значно скоротити потужності в Україні, водно час, такого скорочення потужностей цукрового виробництва не відбувається у жодній країні-члені ЄС!

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ЕКСПЕРТ:

— Ви розумієте, пане професоре, цукрова галузь в ЄС, як і все сільське господарство, належить до так званих «чутливих» галузей виробництва, котрі мають велике соціальне значення та належать до пріоритетів ЄС.

— Водночас українська цукрова галузь не витримує міжнародної конкуренції через неефективність виробничих технологій та застарілість виробничих фондів.

ПРОФЕСОР:

— Не можна не погодитися з вами, пане експерте, щодо низького рівня ефективності та зношеності фондів вітчизняної цукрової галузі, але поясніть, будь ласка

— Чому українська цукрова галузь не може користуватися особливою увагою з боку нашої держави і, як і в ЄС, мати велике соціальне значення та належати до пріоритетів державної політики?!

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ЕКСПЕРТ:

— Так, професоре, звичайно ж, може. Ви маєте рацію.

ПРОФЕСОР:

— Але тоді виникає інше запитання: «Чому б Європейському Союзу не запропонувати європейському бізнесу розширити інвестування в українську цукрову галузь з метою її модернізації для підвищення міжнародної конкурентоспроможності?»

Як ви гадаєте, що відповів європейський експерт?

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ЕКСПЕРТ:

— Так, професоре, це слушне зауваження

— Але для чого це нам (*Європейському Союзу*) потрібно?

— Як шановне товариство вважає, хто має рацію у цій дискусії?

Задля об'єктивізації процесу утворюється на дві групи:

— *перший табір відстоює інтереси України та обґрунтовує можливості для виходу українських цукровиків на ринок ЄС*

— *другий табір намагається осмислити ситуацію з точки зору ЄС, виходячи з позицій раціонального мислення, економії витрат та захисту інтересів європейських фермерів*

Література:

1. Moussis, N. (2011) Access to European Union: law, economics, policies [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.europedia.moussis.eu/books/Book_2/ . — Назва з екрана.

2. European Commission (2013) Financial Programming and Budget: budget in figures 2013 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://ec.europa.eu/budget/figures/2013/2013_en.cfm . — Назва з екрана.

3. European Commission (2014) Agriculture and Rural Development [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://ec.europa.eu/agriculture/index_en.htm. — Назва з екрана.

Кейс **«Кому потрібен український цукор у Європі?»**

Авторська розробка В. І. Чужикова

4. Overview of CAP Reform 2014-2020 (2013) Agricultural Policy Perspectives Brief [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://ec.europa.eu/agriculture/policy-perspectives/policy-briefs/05_en.pdf. — Назва з екрана.

5. European Commission (2013) Multiannual financial framework 2014-2020 and EU budget 2014 in figures [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://bookshop.europa.eu/en/multiannual-financial-framework-2014-2020-and-eu-budget-2014-pbKV0413055/?CatalogCategoryID=mpgKABstFogAAAEjbIUY4e5K>. — Назва з екрана.

6. European Commission (2009) Adjusted financial framework 2007-2013 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://ec.europa.eu/budget/figures/fin_fw0713/fw0713_en.cfm#cf07_13— Назва з екрана.

7. Вінська О. Й. (2014) Стратегія ЄС «Європа-2020»: аграрний аспект. Економічний простір : зб. наук. праць. — № 82. — Дніпропетровськ : ПДАБА, 2014. — С. 24—32.

8. Чужиков В. І., Вінська О. Й. (2011) Модернізація аграрної політики ЄС//Міжнародна економічна політика : Науковий журнал. — №14—15. — К. : КНЕУ, 2011. — С. 82—98.

Тема 9. БЮДЖЕТНА СИСТЕМА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Міні-лекціяФормування навичок порівняльного мислення, швидкого збору та обробки даних. Формування навичок захисту національних інтересів в умовах європейської держави добробуту»

БЮДЖЕТНИЙ ПРОЦЕС У ЄС

ТРИВАЄ 16 МІСЯЦІВ

з 1 вересня по 31 грудня наступного року й складається з шести етапів

БЮДЖЕТНИЙ ПРОЦЕС У ЄС

I ЕТАП

1 вересня – середина лютого наступного року

**Подання кошторисів міністерств і відомств до
Європейської Комісії (далі - ЄК)**

**ЄК корегує фінансові плани з урахуванням ВВП,
бюджетів країн-членів, рівня цін та складає
проект бюджету**

БЮДЖЕТНИЙ ПРОЦЕС У ЄС

II ЕТАП

До 1 травня

ЄК передає проект бюджету на розгляд Ради ЄС (далі – Рада) та Європейського Парламенту (далі – Парламент), які його затверджують

ЄК після затвердження має право вносити зміни до проекту бюджету

БЮДЖЕТНИЙ ПРОЦЕС У ЄС

III ЕТАП

До 1 вересня

ЄК передає проект бюджету із супровідними матеріалами до Ради та Парламенту

Паралельно проводяться консультації з Делегаціями Парламенту, Комітету Регіонів та Комітету з економічних та соціальних питань

До 31 липня Рада ухвалює рішення про затвердження проекту бюджету

БЮДЖЕТНИЙ ПРОЦЕС У ЄС

IV ЕТАП «ПЕРШЕ ЧИТАННЯ В ПАРЛАМЕНТІ»

Перша половина вересня

Рада подає проект бюджету в Парламент

Якщо протягом 45 днів Парламент не вносить жодної поправки, то Бюджет вважається остаточно прийнятим

Відлік часу починається з 5 жовтня

Поправки вносить Бюджетний комітет за узгодженням з іншими комітетами

БЮДЖЕТНИЙ ПРОЦЕС У ЄС

IV ЕТАП

**Рішення щодо обов'язкових видатків
приймаються більшістю депутатів, які брали
участь у голосуванні**

**Рішення щодо необов'язкових видатків
приймається більшістю голосів від загального
складу Парламенту**

БЮДЖЕТНИЙ ПРОЦЕС У ЄС

V ЕТАП «Друге читання в Раді»

До кінця жовтня

Відбуваються консультації. Якщо протягом 15 днів кваліфікованою більшістю голосів Рада не відхиляє поправок, то проект вважається остаточно прийнятим

БЮДЖЕТНИЙ ПРОЦЕС У ЄС

V ЕТАП

ОСОБЛИВІ ПРАВИЛА

Якщо поправки до проекту Бюджету збільшують обов'язкові видатки, то Рада повинна за них проголосувати більшістю голосів. За негативного голосування – поправки відхиляються

Якщо поправки не ведуть до збільшення цих видатків – потрібна кваліфікована більшість для їх відхилення

Рішення Ради є ОСТАТОЧНИМ, відхилення Парламентом можливе лише у разі відхилення бюджету в цілому

БЮДЖЕТНИЙ ПРОЦЕС У ЄС

VI ЕТАП «Друге читання в Парламенті»

Пленарне засідання в середині грудня

БЮДЖЕТНИЙ ПРОЦЕС У ЄС

НАСЛІДКИ НЕПРИЙНЯТТЯ БЮДЖЕТУ

3/5 від загального складу Парламенту голосують проти

У разі відхилення або затримки процедури фінансування видатків здійснюється щомісяця в розмірі 1/12 від бюджету попереднього року

БЮДЖЕТ у ЄС

ВИТРАТНА ЧАСТИНА РОЗПОДІЛЯЄТЬСЯ У ТАКИЙ СПОСІБ:

**95,0 % Бюджету ЄС іде на фінансування
конкретних проєктів**

**Близько 5,0 % забезпечує функціонування
інституцій**

ФІНАНСОВИЙ РЕГЛАМЕНТ ЄС-27 (2007—2013), млрд євро

Напрямок витрат	Разом
1. Стійкий розвиток	437,778
1а Конкурентоспроможність заради зростання й зайнятості	89,363
1б Єдність заради зростання й зайнятості	348,415
2. Збереження та управління природними ресурсами	413,061
у тому числі прями виплати та пов'язані з ринком витрати	330,085
3. Громадянство, свобода, безпека і справедливість	12,216
3а Свобода, безпека і справедливість	7,549
3б Громадянство	4,667
4. ЄС як глобальний гравець	55,935
5. Адміністрування	55,925
6. Компенсації	0,862
РАЗОМ	975,777
% від ВНД (Валовий національний дохід)	1,12 %

ФІНАНСОВИЙ РЕГЛАМЕНТ ЄС-28 (2014—2020),*млрд євро*

Напрямок витрат	Разом
1. Розумне і всеохоплююче зростання	508,918
1a Конкурентоспроможність заради зростання й зайнятості	141, 917
1b Економічне, соціальне й територіальне згуртування	367,001
2. Стійкий розвиток: природні ресурси	420,035
у тому числі прями виплати та пов'язані з ринком витрати	312,737
3. Безпека та громадянство	17,723
4. Глобальна Європа	66,261
5. Адміністрування	69,585
у тому числі адміністративні витрати інституцій	56,224
6. Компенсації	0,029
РАЗОМ	1082,551
% від ВНД (Валовий національний дохід)	1,00 %

**ВИТРАТИ ПОЗА ФІНАНСОВИМ
РЕГЛАМЕНТОМ ЄС-28 (2014—2020)**

Напрямок витрат	Разом, млрд євро
Резерв на випадок надзвичайної допомоги	2,209
Європейський фонд адаптації до глобалізації	1,184
Фонд солідарності	3,945
Інструмент гнучкості	3,719
Європейський фонд розвитку	30,505
РАЗОМ, млрд євро	42,548
% від ВНД (Валовий національний дохід)	0,04 %

СУКУПНІ ВИТРАТИ ЄС-28 (2014—2020)

Напрямок витрат	млрд євро	%
Фінансовий регламент ЄС-28	1082,551	96,2
Витрати поза фінансовим регламентом	42,548	3,8
РАЗОМ	1125,099	100,0
% від ВНД (Валовий національний дохід)	1,04 %	

ФІНАНСОВИЙ РЕГЛАМЕНТ ЄС-28 (2014—2020), млрд євро

Роки	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	<u>РАЗОМ</u>
1	63,972	66,812	69,304	72,342	75,270	78,751	82,466	508,918
1a	16,457	17,553	18,345	19,794	21,095	22,927	25,026	141,917
1b	47,434	49,171	50,864	52,447	54,065	55,707	57,316	367,001
2	59,304	59,598	59,908	60,191	60,267	6,344	60,422	420,035
у т. ч.	44,130	44,368	44,628	44,863	44,889	44,916	44,942	312,737
3	2,179	2,246	2,378	2,514	2,655	2,801	2,950	17,723
4	8,335	8,750	9,142	9,432	9,824	10,269	10,509	66,261
5	8,721	9,076	9,483	9,919	10,346	10,787	11,254	69,585
у т. ч.	7,056	7,350	7,678	8,008	8,360	8,700	9,071	56,224
6	0,029	0	0	0	0	0	0	0,029
Разом	142,539	146,482	150,215	154,398	158,363	162,952	167,602	1082,551
% ВНД	1,03	1,02	1,00	1,00	0,99	0,98	0,98	1,00

**ФІНАНСОВИЙ РЕГЛАМЕНТ ЄС-28
(2014—2020), млрд євро (ціни 2011)**

Роки	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	РАЗОМ
1	60,283	61,725	62,771	64,238	65,528	67,214	69,004	450,763
1a	15,605	16,321	16,726	17,693	18,490	19,700	21,079	125,614
1b	44,678	45,404	46,045	46,545	47,038	47,514	47,925	325,149
2	55,883	55,060	54,261	53,448	52,466	51,503	50,558	373,179
у т.ч.	41,585	40,989	40,421	39,837	39,079	38,335	37,604	277,851
3	2,053	3,075	2,154	2,232	2,312	2,391	2,469	15,686
4	7,854	8,083	8,281	8,375	8,553	8,764	8,794	58,704
5	8,218	8,385	8,589	8,807	9,007	9,206	8,417	61,629
у т.ч.	6,649	6,791	6,955	7,110	7,278	7,425	7,590	49,798
6	0,027	0	0	0	0	0	0	0,027
Разом	134,318	135,328	136,056	137,100	137,866	139,078	149,242	959,988
% ВНД	1,03	1,02	1,00	1,00	0,99	0,98	0,98	1,00

**ДОХІДНА ЧАСТИНА ФІНАНСОВОГО
РЕГЛАМЕНТУ ЄС-28 (2014—2020), %**

Стаття	Податок на додану вартість (ПДВ)	Частка від ВНД	Разом «національні внески»)
ЄС-28	10,9	74,7	85,6
Оподаткування цукру			0,1
Мито			13,2
Інші доходи			1,1
РАЗОМ			100,0

Ділова гра «Бінго», присвячена бюджетній політиці ЄС «Як акумулюються та розподіляються кошти?»

БІНГО

Хто серед регіонів країн ЄС отримував найбільшу допомогу через фінансові інструменти політики згуртування 2007—2013 рр.

ГРАТКА КРАЇН-УЧАСНИЦЬ (без Хорватії)

Бельгія	Ірландія	Латвія	Австрія	Фінляндія
Болгарія	Греція	Литва	Польща	Швеція
Чехія	Іспанія	Люксембург	Португалія	Велика Британія
Данія	Франція	Угорщина	Румунія	Регіональна співпраця
Німеччина	Італія	Мальта	Словенія	Технічна допомога
Естонія	Кіпр	Нідерланди	Словаччина	ЄС, разом

Гра «Бінго» є надзвичайно поширеним лото у Європі та в Америці. У 1990-х рр. вона була адаптована «Національною радою США з економічної освіти» для викладання економічних дисциплін з метою максимального підвищення ефективності навчального процесу.

У 2005-му році дидактична ідея була удосконалена проф. В. І. Чужиковим та набула конкретної адресності для тих магістрантів Київського національного економічного університету, які обрали для себе спеціалізацією магістерську програму «Європейська інтеграція». З того часу вона активно використовується в навчальному процесі багатьох вітчизняних ВНЗ.

Алгоритм проведення гри

Мотивація. У сучасному ЄС точаться численні дискусії щодо того, чи варто постійно допомагати новим учасникам Спільноти розвивати свою економіку, зокрема інфраструктуру. Країни-лідери зауважують, що вони вносять коштів значно більше, ніж отримують зі структурних фондів на розвиток своїх господарств. Натомість держави-айтсайдери переконані, що без цього конвергенція Спільноти виявиться химерною. У кожного з цих груп є свої численні аргументи. Яке ж рішення було прийнято в ЄС на 2007—2013 р.

Організація учасників. Академічна група поділяється на чотири підгрупи, кожна з яких має інформацію про розподіл бюджету за 6-ма країнами (1 стовбчик гратки) і починає обмін інформацією з іншими командами. Виграє той, хто збере всі дані першим, тобто за-

повнить гратку, як це показано на наступній гратці. Але при цьому важливо пам'ятати, що сам тренер (викладач) теж є активним учасником гри, оскільки він має інформацію по останньому стовпчику і обмінює її на картки команд за «підвищеною ціною», адже добре розуміє, що без його інформації у гравців нічого не вийде. Він «продає» ці дані за 2, 3, 4 і більше карток, акумулюючи в собі всі інформаційні ресурси. Він відтворює умови ринку демпінгуючи на ньому, тобто користуючись своїм монопольним становищем.

Аналіз результатів. Після перемоги одного з учасників усім пропонується відповісти на такі питання:

1. Чому у викладача опинилося більше карток з даними по країнах, ніж в учасників?

2. Яка точка зору перемогла у розподілі бюджету ЄС (країн-лідерів або ж аутсайдерів)?

3. Порівняйте та зробіть висновок щодо країнового розподілу коштів за групами: Чехія-Німеччина, Польща-Франція-Німеччина-Великобританія.

4. Знайдіть, виходячи з умов цієї гри, аргументи на користь того, чому справедливим є вираз «Хто володіє інформацією, той володіє світом».

БІНГО

РОЗПОДІЛ КОШТІВ ЄС ЗА ЦІЛЯМИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ НА 2007-2013 Р.Р. (МЛРД. ЄВРО)

Бельгія 2,258 млрд євро	Ірландія 0,901 млрд євро	Латвія 4,620 млрд євро	Австрія 1,461 млрд євро	Фінляндія 1,716 млрд євро
Болгарія 6,853 млрд євро	Греція 20,420 млрд євро	Литва 6,885 млрд євро	Польща 67,284 млрд євро	Швеція 1,891 млрд євро
Чехія 26,692 млрд євро	Іспанія 35,217 млрд євро	Люксембург 0,065 млрд євро	Португалія 21,511 млрд євро	Велика Британія 10,613 млрд євро
Данія 0,613 млрд євро	Франція 14,319 млрд євро	Угорщина 25,307 млрд євро	Румунія 19,668 млрд євро	Регіональна співпраця 0,445 млрд євро
Німеччина 26,340 млрд євро	Італія 28,812 млрд євро	Мальта 0,855 млрд євро	Словенія 4,205 млрд євро	Технічна допомога 0,868 млрд євро
Естонія 3,456 млрд євро	Кіпр 0,640 млрд євро	Нідерланди 1,907 млрд євро	Словаччина 11,588 млрд євро	ЄС, разом 347,410 млрд євро

Основна література

1. Політика європейської інтеграції : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / [Воронкова В. Г., Кіндратець О. М., Жадько В. А. та ін.] ; МОН України / В. Г. Воронкова (ред.). — К. : Професіонал, 2007. — 512 с.
2. Європейська інтеграція / М. Яхтенфукс (уклад.), М. Яковлев (пер. з англ.), Б. Колер-Кох (уклад.). — К. : Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2007. — 394 с.
3. http://ec.europa.eu/budget/figures/2013/2013_en.cfm

Додаткова література

1. Договір про Європейський Союз. Див.сайт Верховної Ради України. — http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=994_029
2. Офіційний сайт Генерального директорату ЄС із бюджету — http://ec.europa.eu/budget/index_en.htm
3. *Benedetto Giacomo, Hoyland Bjorn*. The EU annual budgetary procedure: the existing rules and proposed reforms of the Convention and the Intergovernmental Conference 2002-04, in *Journal of Common Market Studies*, v. 45, n. 3, September 2007, p. 565—587.
4. *Cohen Alain-Gérard*. Public internal financial control: a new framework for public sector management. Altamonte Springs, FL: Institute of Internal Auditors Research Foundation, 2007.
5. House of Lords, European Union Committee. Funding the European Union: report with evidence. London: Stationery Office, 2007.
6. *Kauppi Heikki, Widgren Mika*. «Voting rules and budget allocation in the enlarged EU», in *European Journal of Political Economy*, v. 23, n. 3, September 2007, p. 693—706.
7. *Núñez Ferrer Jorge*. The EU budget: the UK rebate and the CAP — phasing them both out? Brussels: Centre for European Policy Studies, 2007.
8. *Moussis, N*. Access to European Union. Brussels: European Study Service, 2008, 557 p.
9. *Moussis, N*. Guide to European Policies. Brussels: European Study Service, 2007, 488 p.

Тема 10. ПОДАТКОВА СИСТЕМА ЄС

Міні-лекція «Розкриття принципів побудови податкової системи ЄС (структура та механізми оподаткування)»

ГАРМОНІЗАЦІЯ В ЄС

- Основним бюджетоутворюючим податком у ЄС виступає податок на додану вартість (ПДВ), який запроваджено в усіх країнах Євросоюзу

ГАРМОНІЗАЦІЯ В ЄС

- Незважаючи на гармонізацію ПДВ, на всій території ЄС ставки цього податку відрізняються (кожна країна має право встановлювати власну шкалу)

ГАРМОНІЗАЦІЯ В ЄС

- Різниця у ставках ПДВ у країнах ЄС знаходиться у межах 5-ти процентних пунктів, що сприяє протидії податковій конкуренції між країнами ЄС

СТАВКИ ПДВ у країнах ЄС:

- стандартна
- знижена
- мінімальна

Країна	Мінімальна ставка ПДВ	Знижена	Стандартна
Австрія	-	10	20
Бельгія	-	6 / 12	21
Болгарія	-	9	20
Велико-британія	-	5	20
Греція	-	6,5 / 13	23
Данія	-	-	25
Естонія	-	9	20
Ірландія	4,8	9 / 13,5	21
Іспанія	4	8	18
Італія	4	10	20
Кіпр	-	5 / 8	13
Латвія	-	12	22
Литва	-	5 / 9	21
Люксембург	3	6 / 12	15
Мальта	-	5 / 7	18

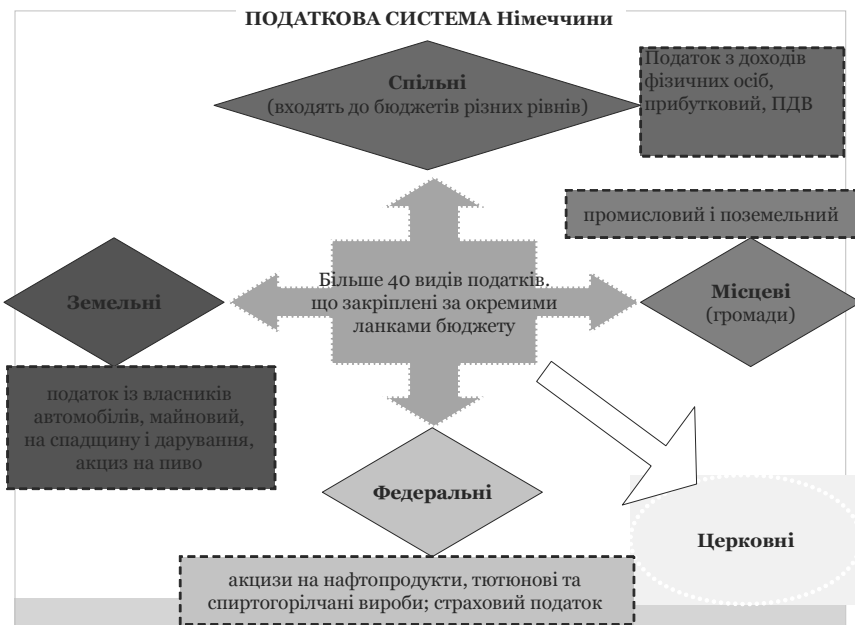
Країна	Мінімальна ставка ПДВ	Знижена	Стандартна
Нідерланди	-	6	19
Німеччина	-	7	19
Польща	-	5 / 8	23
Португалія	-	6 / 13	23
Румунія	-	5 / 9	24
Словаччина	-	10	20
Словенія	-	8,5	20
Угорщина	-	5 / 18	25
Фінляндія	-	9 / 13	23
Франція	2,1	5,5	19,6
Хорватія	-	0	22
Чехія	-	10	20
Швеція	-	6 / 12	25

ГАРМОНІЗАЦІЯ В ЄС

- Розміри пенсій та інших соціальних виплат мають становити не менше 40 % середньої заробітної плати працівника чоловічої статті, що відповідно позначається на оподаткуванні

ГАРМОНІЗАЦІЯ В ЄС

- У більшості країн ЄС встановлена прогресивна шкала оподаткування доходів фізичних осіб і прибутків юридичних осіб



Розподіл податкових надходжень

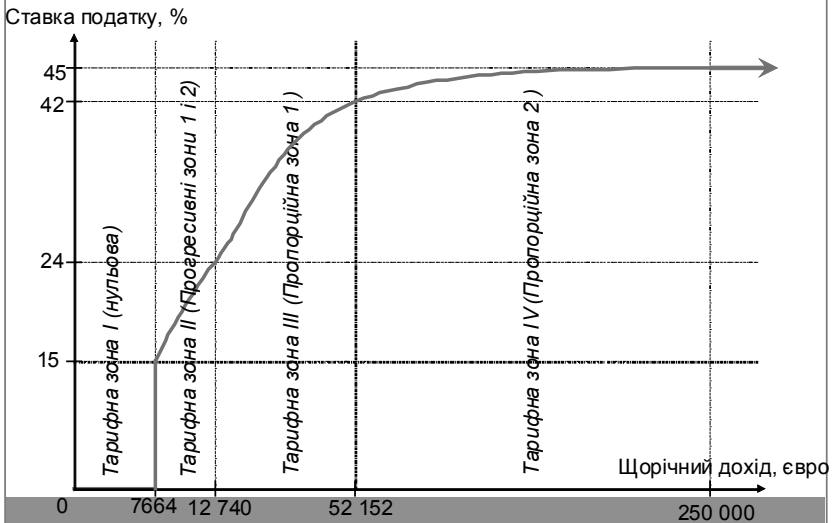
- Податок з доходів фізичних осіб (забезпечує близько 40 % бюджетних доходів). Розподіляється так: 42,5 % надходжень — у федеральний бюджет; 42,5 % — у бюджет землі; 15 % — у бюджети громад.
- Прибутковий податок розподіляється в пропорції 50 на 50 % поміж федеральним і земельними бюджетами.
- Розподіл ПДВ між трьома видами бюджетів має регульований характер, що періодично змінюється залежно від кон'юнктурних обставин.

Шкала оподаткування доходів фізичних осіб у Німеччині (складається з 4 податкових зон)

Тарифна зона I (нульова)	Тарифна зона II (прогресивні зони 1 і 2)	Тарифна зона III (пропорційна зона 1)	Тарифна зона IV (пропорційна зона 2)
платник податків заробляє менше встановленого мінімуму – 7 664 євро на рік, податок не сплачується	у прогресивній зоні 1 ставка податку становить 15 %, рівень ставки зростає до 24 % у раді доходів, які перевищують 12 740 євро. Закінчується шкала рівнем податкової ставки в 42 % (прогресивна зона 2).	починаючи з 52 152 євро ставка податку залишається незмінною на рівні 42 %. При подальшому збільшенні доходу з кожного додаткового євро стягується 42 євроценти.	з кожного додаткового євро із прибутку 250 000 євро стягується 45 %.

ПОДАТОК З ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ (НІМЕЧЧИНА)

Зростання ставки податку на прибуток залежно від доходу



ДОСВІД ФРАНЦІЇ

- Система коефіцієнтів для диференційованого оподаткування домогосподарств

1 – доросла людина, 0,5 — дитина

Дискусія «Порівняння української і європейської практики оподаткування»

Основна література

1. Мусис Н. Усе про спільні політики Європейського Союзу. / Н. Мусис— К.: КІС, 2005. — С. 214—233.
2. Дайнен Д. Дедалі міцніший Союз. — К. : КІС, 2006. — С. 431—435.

Додаткова література

1. Хорошаєв Є. Гармонізація податкових систем в ЄС / Спільний європейський економічний простір: гармонізація мегарегіональних суперечностей : монографія / за ред. Д. Г. Лук'яненко, В. І. Чужикова. — К. : КНЕУ, 2007. — С. 209—223.
2. Borgsmidt K. European tax policy and characteristics of EU secondary tax law // European Business Law Review. — 2003. — V. 14 (n. 2). — P. 161—181.
3. McLure Ch. Tax competition in a digital world // Bulletin for International Fiscal Documentation. — 2003. — V. 57 (n. 4). — P. 146—159.

4. *Ongena H., Winkler B.* Fiscal Policy in EMU / The Economics of the European Union. Policy and Analysis. Third Edition / Ed. By Mike Artis, Frederich Nixon. — Oxford: University Press, 2003. — P. 312—352.

Тема 11. ГРОШОВО-КРЕДИТНА ПОЛІТИКА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

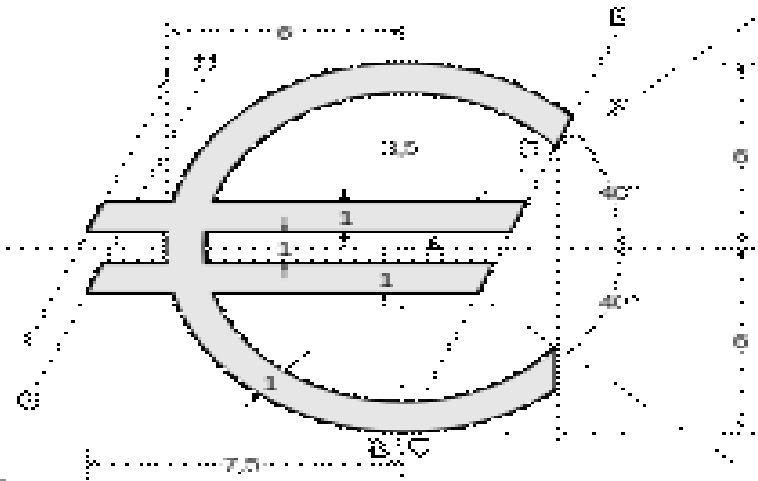
Міні-лекція «Формування комплексного розуміння грошової політики ЄС. Оцінювання його впливу на фінансові системи країн-членів»

ЄВРО

Назва «Євро» була запропонована бельгійським есперантистом Жерменом Пірло

У готівковому обігу з 1 січня 2002 (у безготівковому з 1 січня 1999)

ЄВРО



ЄВРО

- Знак є комбінацією грецького епсілона, як показника значущості Європейської цивілізації, літери E, що позначає Європу, та перетинаючих знак паралельний ліній, що означає стабільність євро.

ЄВРО

Банкноти номіналом 5, 10, 20, 50, 100, 200 та 500 євро

Монети номіналом 1, 2, 5, 10, 20 та 50 євроцентів, а також 1 та 2 євро

ЄВРО

Понад 332 млн осіб у 18 країнах—членах ЄС використовують євро

У середині 2011 року в обігу перебувало 14,2 млрд банкнот (загальна вартість 847 млрд євро) і 95,6 млрд монет євро (загальна вартість 22,8 млрд євро)

1 січня 2015 р. має приєднатися Литва

ЄВРО

На банкноти номіналом 50 євро припадає
39,5 % усього обсягу банкнот і монет

За вартістю: банкноти номіналом 500 євро – 34,3 %
та номіналом 50 євро – 33 %

КРИТЕРІЇ ПРИЄДНАННЯ ДО ЗОНИ ЄВРО (МАСТРИХТСЬКІ УГОДИ)

- Рівень інфляції в країні, що прагне приєднатися до монетарного союзу, не може перевищувати середній показник трьох найбільш стабільних держав ЄС більш ніж на 1,5 %;

КРИТЕРІЇ ПРИЄДНАННЯ ДО ЗОНИ ЄВРО (МААСТРИХТСЬКІ УГОДИ)

- Довгострокові процентні ставки (як правило, 10-річні урядові облігації) не повинні перевищувати середній показник трьох найкращих за рівнем інфляції держав—членів ЄС більш ніж на 2 процентних пункти;

КРИТЕРІЇ ПРИЄДНАННЯ ДО ЗОНИ ЄВРО (МААСТРИХТСЬКІ УГОДИ)

- Дефіцит державного бюджету не може перевищувати 3,0 % від ВВП;

КРИТЕРІЇ ПРИЄДНАННЯ ДО ЗОНИ ЄВРО (МАСТРИХТСЬКІ УГОДИ)

- Урядовий борг не може бути більшим за 60,0 % ВВП;

КРИТЕРІЇ ПРИЄДНАННЯ ДО ЗОНИ ЄВРО (МАСТРИХТСЬКІ УГОДИ)

- процентні ставки за банківськими кредитами можуть бути лише на 2,0 % вищими за середній показник трьох найбільш стабільних країн

КРИТЕРІЇ ПРИЄДНАННЯ ДО ЗОНИ ЄВРО (МАСТРИХТСЬКІ УГОДИ)

- кандидати на вступ до союзу не мають права протягом двох років з власної ініціативи проводити девальвацію національних грошових одиниць (безвідкличний курс).
- Коливання курсу допускається в межах +/- 15,0 %

ВИКОНАННЯ ЛАТВІЄЮ КРИТЕРІЇВ (01.12.2012)

Критерій	Еталонний показник	Фактичний показник
Бюджетний дефіцит, % від ВВП	3,0	1,2
Державний борг, % від ВВП	60,0	42,0
Середньорічна інфляція за останні 12 місяців, %	2,8	2,6
Довгострокова ставка за державними цінними паперами, %	6,1	3,24

ВИГОДИ ВІД ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЄВРО В ЛАТВІЇ (2014 р.)

1. Зниження витрат на конвертацію та валютні ризики

Відпадає необхідність обміну латів на євро і пов'язаних з цим витрат, зникає ризик коливання валютних курсів. Це означає, що у підприємств залишається більше грошей на розвиток та/або заробітну плату, тобто на подальше підвищення добробуту. Зиск від усунення витрат на конвертацію оцінюється в 70,0 млн євро на рік. Це покриває витрати платників податків на участь у Європейському фонді стабільності. Латвійські банки й пункти обміну валюти заробили за останні п'ять років близько 600 млн євро.

ВИГОДИ ВІД ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЄВРО В ЛАТВІЇ (2014 р.)

2. Покращання кредитного рейтингу

Статистика свідчить, що приєднання до зони євро відразу підвищує кредитні рейтинги держав та їхніх провідних банків на 1—2 щаблі. Вигоди – здешевлення запозичень та збереження коштів у економіці Латвії. Євро знижує витрати на капітал, що дозволяє більше інвестувати, дешевше виробляти та експортувати. Це підвищить інтерес міжнародного банківського капіталу до Латвії та підвищить її привабливість на міжнародному фондовому ринку. Економіка в цілому буде розвиватися динамічніше, ніж без євро (зиск від запровадження євро для ВВП Латвії у 2014—2020 рр. оцінюється у додаткові 8,0 млрд євро).

ВИГОДИ ВІД ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЄВРО В ЛАТВІЇ (2014 р.)

3. Зниження процентних ставок за позиками

Зниження пов'язаних з валютним ризиком кредиторських націнок надасть додатковий стимул для розвитку підприємницької діяльності, зростання економіки та підвищення добробуту, тому що із зниженням кредитного ризику держави латвійські підприємці та приватні особи зможуть отримувати позики на більш вигідних умовах.

ВИГОДИ ВІД ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЄВРО В ЛАТВІЇ (2014 р.)

4. Здешевлення державного боргу

Латвія в найближчі роки не зможе заробити кошти на покриття міжнародних кредитів, тому єдиним способом обслуговування боргу залишається здійснювати нові запозичення. Для Латвії поза зоною євро вартість переплати може становити 1,5 %, що за десять років приблизно дорівнює 900 млн євро зекономлених ресурсів.

ВИГОДИ ВІД ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЄВРО В ЛАТВІЇ (2014 р.)

5. Здешевлення приватних боргів

Понад 50,0 % виданих клієнтам латвійських банків кредитів номіновані в євро. Вартість кредиту автоматично збільшується на оплату банківських послуг щодо конвертації латів у євро (доходи більшості громадян Латвії номіновані в євро).

ВИГОДИ ВІД ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЄВРО В ЛАТВІЇ (2014 р.)

6. Зростання кількості робочих місць, середньої заробітної плати й надходжень до бюджету

У середньостроковій перспективі одномоментні витрати, що пов'язані з переходом на євро, на державному рівні будуть компенсовані впродовж одного року.

ВИГОДИ ВІД ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЄВРО В ЛАТВІЇ (2014 р.)

7. Підвищення надійності планування фінансування бізнесу та заощаджень

Усуваються побоювання щодо можливих коливань курсів лата до євро

ВИГОДИ ВІД ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЄВРО В ЛАТВІЇ (2014 р.)

8. Страхування бізнесу

Ставка страхування міжнародних контрактів у євро є значно нижчою, ніж для угод у національних валютах з низьким обсягом в обігу

ВИГОДИ ВІД ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЄВРО В ЛАТВІЇ (2014 р.)

9. Полегшення порівняння цін

Можливість наочно порівнювати ціни в різних країнах ЄС сприяє конкуренції та стабілізації цін.

ВИГОДИ ВІД ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЄВРО В ЛАТВІЇ (2014 р.)

10. Міжнародний (інвестиційний та діловий престиж)

Держава—член Євросони має більший авторитет, ніж країни поза нею.

ВИГОДИ ВІД ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЄВРО В ЛАТВІЇ (2014 р.)

11. Європейський фонд гарантування як страховий поліс

З 2013 р. почала функціонувати постійна система підтримки країн Єврозони, які мають боргові проблеми, — Європейський механізм стабільності. Латвія впродовж п'яти років зобов'язана внести приблизно 105,0 млн євро, проте це стане страховим полісом у разі фінансово-економічних негараздів.

ВИГОДИ ВІД ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЄВРО В ЛАТВІЇ (2014 р.)

12. Послаблення загрози паніки на фінансовому ринку

Запровадження євро унеможливило спекуляції на основі співвідношення євро та національної валюти.

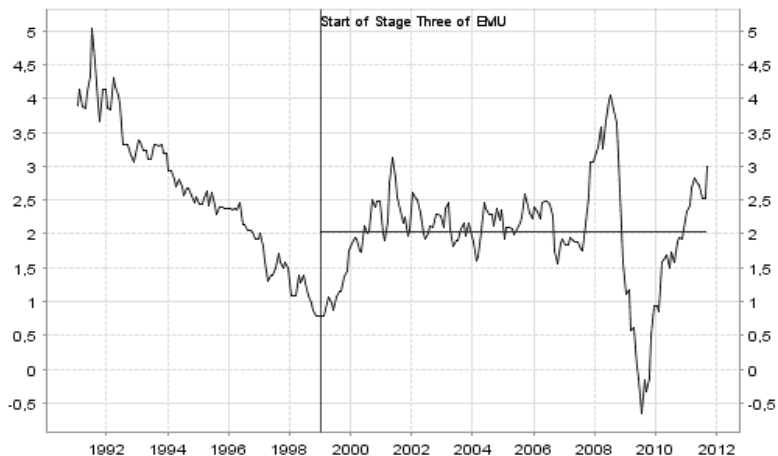
МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА В ЄС

Реалізується Європейським центральним банком

Головна мета – підтримка цінової стабільності

Євросистема спрямована на підтримку економічних політик ЄС

ІНФЛЯЦІЯ (МЕТА – 2 %)



ОПЕРАЦІЇ ЄЦБ

Операції	Типи трансакцій		Тривалість	Частота	Процедури
	Збільш. лікв.	Зменш. лікв.			
Операції на відкритому ринку					
Головні операції з рефінансування	зворотні трансакції	-	один тиждень	щотижня	стандартні тендери
Привалні операції з рефінансування	зворотні трансакції	-	три місяці	щомісяця	стандартні тендери
Операції з урегулювання	зворотні трансакції та валютні свопи	зворотні трансакції, валютні свопи та формування довгострокових депозитів	не стандартизовані	не регулярно	швидкі тендери, двосторонні процедури
Структурні операції	зворотні трансакції	випуск облігацій ЄЦБ	Стандартизовані /не стандартизовані	регулярно/не регулярно	стандартні тендери
	купівля "аутрайг"	продаж "аутрайг"	-	не регулярно	двосторонні процедури
Інструменти					
Маржинальне позичання	зворотні трансакції		овернайт		вільний вибір контрагентів
Депозити		депозити	овернайт		вільний вибір контрагентів

Міні-кейс «Євро: латвійський досвід»

ВИКОНАННЯ ЛАТВІЄЮ КРИТЕРІЇВ (01.12.2012)

Критерій	Еталонний показник	Фактичний показник
Бюджетний дефіцит, % від ВВП	3,0	1,2
Державний борг, % від ВВП	60,0	42,0
Середньорічна інфляція за останні 12 місяців, %	2,8	2,6
Довгострокова ставка за державними цінними паперами, %	6,1	3,24

ПЕРЕВАГИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЄВРО В ЛАТВІЇ (2014 р.)

1. Зниження витрат на конвертацію та валютні ризики

Відпадає необхідність обміну латів на євро і пов'язаних з цим витрат, зникає ризик коливання валютних курсів. Це означає, що у підприємств залишається більше грошей на розвиток та/або заробітну плату, тобто, на подальше підвищення добробуту. Зиск

від усунення витрат на конвертацію оцінюється в 70,0 млн. євро на рік. Це покриває витрати платників податків на участь у Європейському фонді стабільності. Латвійські банки й пункти обміну валюти заробили за останні п'ять років близько 600 млн євро.

2. Покращання кредитного рейтингу

Статистика сідчить, що приєднання до зони євро відразу підвищує кредитні рейтинги держав та їхніх провідних банків на 1—2 щаблі. Вигоди — здешевлення запозичень та збереження коштів у економіці Латвії. Євро знижує витрати на капітал, що дозволяє більше інвестувати, дешевше виробляти та експортувати. Це підвищує інтерес міжнародного банківського капіталу до Латвії та посилює її привабливість на міжнародному фондовому ринку. Економіка в цілому буде розвиватися динамічніше, ніж без євро (зиск від запровадження євро для ВВП Латвії у 2014—2020 рр. оцінюється у додаткові 8,0 млрд євро).

3. Зниження процентних ставок за позиками

Зниження пов'язаних з валютним ризиком кредиторських націнок надасть додатковий стимул для розвитку підприємницької діяльності, зростання економіки та підвищення добробуту, тому що із зниженням кредитного ризику держави латвійські підприємці та приватні особи зможуть отримувати позики на більш вигідних умовах.

4. Здешевлення державного боргу

Латвія в найближчі роки не зможе заробити кошти на покриття міжнародних кредитів, тому єдиним способом обслуговування боргу залишається здійснювати нові запозичення. Для Латвії поза зоною євро вартість переплати може становити 1,5 %, що за десять років приблизно дорівнює 900 млн євро зекономлених ресурсів.

5. Здешевлення приватних боргів

Понад 50,0 % виданих клієнтам латвійських банків кредитів номіновані в євро. Вартість кредиту автоматично збільшується на оплату банківських послуг щодо конвертації латів у євро (доходи більшості громадян Латвії номіновані в євро).

6. Зростання кількості робочих місць, середньої заробітної плати й надходжень до бюджету

У середньостроковій перспективі, проте, одномоментні витрати, що пов'язані з переходом на євро, на державному рівні будуть компенсовані впродовж одного року.

7. Підвищення надійності планування фінансування бізнесу та заощаджень

Усуваються побоювання щодо можливих коливань курсів лата до євро.

8. Страхування бізнесу

Ставка страхування міжнародних контрактів у євро є значно нижчою, ніж для угод у національних валютах з низьким обсягом в обігу.

9. Полегшення порівняння цін

Можливість наочно порівнювати ціни в різних країнах ЄС сприяє конкуренції та стабілізації цін.

10. Міжнародний (інвестиційний та діловий престиж)

Держава—член Єврозони має більший авторитет, ніж країни поза нею.

11. Європейський фонд гарантування як страховий поліс

З 2013 р. почала функціонувати постійна система підтримки країн Єврозони, які мають боргові проблеми, — Європейський механізм стабільності. Латвія впродовж п'яти років зобов'язана внести приблизно 105,0 млн євро, проте це стане страховим полісом у разі фінансово-економічних негараздів.

12. Послаблення загрози паніки на фінансовому ринку

Запровадження євро унеможливує спекуляції на основі співвідношення євро та національної валюти.

Основна література

1. Дайнен Д. Дедалі міцніший Союз. Курс Європейської інтеграції, / Д. Дайнен — К.: КІС, 2006. — С. 519—558.
2. Мусис Н. Усе про спільні політики Європейського Союзу. / Н. Мусис — К.: КІС, 2005. — С. 106—122.

Додаткова література

1. Policy-Making in the European Union. Fourth edition / Ed. by Helen Wallace, William Wallace. — Oxford: University Press, 2003. — P. 149-178.
2. The Economics of the European Union Policy and Analysis. Third Edition / Ed. By M. Artis and F. Nixgan. — Oxford: Oxford University Press, 2004.
3. Monetary Analysis: Tools and Applications. Hans-Joachim Klockers, Caroline Willeke, European Central Bank, 2001, p. 11—31.
4. Annual Report 2006, European Central Bank, 2007, 250 p.
5. The European Central Bank: history, role and functions. Hanspeter K. Scheller, Second revised edition, 2006, p. 15—122.
6. Хомайко Є. І. Гармонізація національних монетарних політик у процесі євроінтеграції. : автореф. на здобуття наук. ступеня дис. канд. екон. наук. : спец. 08.00.02 — «Світове господарство та міжнародні економічні відносини» / Є. І. Хомайко. — К.: КНЕУ, 2007.

Тема 12. БАНКІВСЬКА СИСТЕМА ЄС

Міні-лекція «Формування розуміння специфіки структури банківської системи ЄС»

БАНКІВСЬКА СИСТЕМА ЄС

- **ЄВРОПЕЙСЬКА СИСТЕМА ЦЕНТРАЛЬНИХ БАНКІВ (ЄСЦБ)**
- **ЄВРОСИСТЕМА**

ЄВРОПЕЙСЬКА СИСТЕМА ЦЕНТРАЛЬНИХ БАНКІВ

Складається з двох основних елементів:

- **ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ЦЕНТРАЛЬНИЙ БАНК (ЄЦБ)**
- **НАЦІОНАЛЬНІ ЦЕНТРАЛЬНІ БАНКИ (НЦБ) усіх країн—членів ЄС незалежно від того, чи запровадили вони євро**

ЄВРОСИСТЕМА

Складається з двох основних елементів:

- **ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ЦЕНТРАЛЬНИЙ БАНК (ЄЦБ)**
- **НАЦІОНАЛЬНІ ЦЕНТРАЛЬНІ БАНКИ (НЦБ) країн—членів ЄС, які запровадили євро**

Капіталізація ЄЦБ станом на
01.07.2013 становить :

10,825 млрд євро,

з них на країни Єврозони припадає **7,530 млрд євро**

Інші держави ЄС – близько **123,575 млн євро (3,75 % від їх частки у статутному капіталі)**

Прибутки і втрати ЄЦБ розподіляються між країнами Єврозони. Країни поза Єврозоною участі в розподілі прибутків і втрат не беруть.



РОЗПОДІЛ ЧАСТОК У ЄЦБ МІЖ
НАЦІОНАЛЬНИМИ БАНКАМИ КРАЇН ЄС

РОЗПОДІЛ ЧАСТОК У ЄЦБ

- Питома вага національного банку в статутному капіталі ЄЦБ обчислюється на основі відповідної частки окремої країни у загальній чисельності населення та валовому внутрішньому продукті ЄС.
- Ці дві складові мають однакову вагу. ЄЦБ перераховує частки національних банків кожні 5 років та у випадку, коли нова країна приєднується до ЄС.
- Перерахунок здійснюється на основі даних Європейської Комісії.

ФОРМУЛА РОЗРАХУНКУ ЧАСТКИ КРАЇНИ В ЄЦБ

- $\mathbf{Ч_{ЄЦБ} = 0,5 \cdot (Ч_{нас} + Ч_{ВВП})}$, де
- $\mathbf{Ч_{ЄЦБ}}$ – частка країни у статутному капіталі ЄЦБ;
- $\mathbf{Ч_{нас}}$ – частка населення країни в загальній чисельності населення ЄС;
- $\mathbf{Ч_{ВВП}}$ – частка ВВП країни в сукупному ВВП ЄС

РОЗПОДІЛ ЧАСТОК У ЄЦБ

- З початку третьої стадії створення Європейського Економічного та Монетарного Союзу 1 січня 1999 перерахунок часток здійснювався 5 разів: 01.01.2004 – планово; 01.05.2004 – приєднання до ЄС Естонії, Кіпру, Латвії; Литви, Мальти, Польщі, Словаччини, Словенії, Угорщини та Чехії; 01.01.2007 – приєднання до ЄС Болгарії та Румунії; 01.01.2009 – планово; 01.07.2013 – приєднання до ЄС Хорватії.

РОЗПОДІЛ ЧАСТОК У ЄЦБ

- Останній перерахунок часток національних банків у статутному капіталі ЄЦБ відбувся 01.01.2014 з одночасною зміною структури: кількість країн Єврозони зросла до 18 (приєднання Латвії) з відповідним зменшенням кількості країн, які не входять до Єврозони, до 10.

КРАЇНИ ЄВРОЗОНИ (17)

Національний центральний банк (країна)	Частка в капіталі ЄЦБ, %	Сплачений капітал, млн євро
РАЗОМ КРАЇНИ ЄВРОЗОНИ	69,5581	7529,669
Німеччина	18,7603	2 030,803
Франція	14,1342	1 530,028
Італія	12,4570	1 348,471
Іспанія	8,2533	893,420
Нідерланди	3,9663	429,352
Бельгія	2,4176	261,705
Греція	1,9483	210,903
Австрія	1,9370	209,680

КРАЇНИ ЄВРОЗОНИ (17)


Національний центральний банк (країна)	Частка в капіталі ЄЦБ, %	Сплачений капітал, млн євро
Португалія	1,7636	190,909
Фінляндія	1,2456	134,836
Ірландія	1,1111	120,276
Словаччина	0,6881	74,486
Словенія	0,3270	35,397
Естонія	0,1780	19,268
Люксембург	0,1739	18,824
Кіпр	0,1333	14,429
Мальта	0,0635	6,873

КРАЇНИ, ЯКІ НЕ ВХОДЯТЬ ДО ЄВРОЗОНИ (11)

Національний центральний банк (країна)	Частка в капіталі ЄЦБ, %	Сплачений капітал, млн євро
РАЗОМ КРАЇНИ, ЯКІ НЕ ВХОДЯТЬ ДО ЄВРОЗОНИ	30,4419	123,575
Великобританія	14,4320	58,584
Польща	4,8581	19,720
Румунія	2,4449	9,924
Швеція	2,2612	9,179
Данія	1,4754	5,989

КРАЇНИ, ЯКІ НЕ ВХОДЯТЬ ДО ЄВРОЗОНИ (11)

Національний центральний банк (країна)	Частка в капіталі ЄЦБ, %	Сплачений капітал, млн євро
Чехія	1,4539	5,901
Угорщина	1,3740	5,577
Болгарія	0,8644	3,508
Хорватія	0,5945	2,413
Литва	0,4093	1,661



ХРОНОЛОГІЯ ЗРОСТАННЯ ВИКОРИСТАННЯ ЄВРО (КРАЇНОВИЙ РОЗРІЗ)

КРАЇНИ ЄВРОЗОНИ (17)

Країна	Стара валюта	Дата переходу на євро
Австрія	Австрійський шилінг	1 Січня 1999
Бельгія	Бельгійський франк	
Ірландія	Ірландський фунт	
Іспанія	Іспанська песета	
Італія	Італійська, ватиканська, санмаринська ліри	
Люксембург	Бельгійський, люксембурзькі франки	
Нідерланди	Нідерландський гульден	
Німеччина	Німецька марка	
Португалія	Португальський ескудо	

КРАЇНИ ЄВРОЗОНИ (17)

Країна	Стара валюта	Дата переходу на євро
Фінляндія	Фінська марка	1 Січня 1999
Франція	Французький, монакський франки	1 січня 2001
Греція	Грецька драхма	1 січня 2007
Словенія	Словенський толар	1 січня 2007
Кіпр	Кіпрський фунт	1 Січня 2008
Мальта	Мальтійська ліра	1 січня 2009
Словаччина	Словацька крона	1 січня 2011
Естонія	Естонська крона	1 січня 2012
Латвія	Латвійський лат	1 січня 2015
Литва	Литовський лит	1 січня 2015

КРАЇНИ поза ЄС, що використовують євро на основі угод з ЄЦБ (6)

Країна	Стара валюта	Дата переходу на євро
Андорра	Французький франк, іспанська песета	1 січня 1999 (неофіційно), 1 квітня 2012 (угода з ЄЦБ)
Ватикан	Італійська, ватиканська, санмаринська ліри	1 січня 1999
Майотта	Французький франк	
Монако	Французький, монакський франки	
Сан-Марино	Італійська, ватиканська, санмаринська ліри	
Сен-П'єр і Мікелон	Французький франк	

Країни і території поза ЄС, що використовують євро неофіційно (5)

Країна	Стара валюта	Дата переходу на євро
Сен-Бартельмі	Французький франк	1
Сен-Мартен		Січня 1999
Косово	Німецька марка	1
Чорногорія		Січня 2002
Акротірі і Декелія	Кіпрський фунт	1 Січня 2008

Проблемні питання

1. Чому Польща та Чехія не поспішають вступити до зони євро?
2. Що втратила та виграла Чорногорія ввівши національну валюту — євро?

Основна література

1. Дайнен Д. Дедалі міцніший Союз. Курс Європейської інтеграції / Д. Дайнен. — К. : КІС, 2006. — С. 519—558.
2. Мусис Н. Усе про спільні політики Європейського Союзу / Н. Мусис. — К. : КІС, 2005. — С. 106—122.

Додаткова література

1. Policy-Making in the European Union. Fourth edition / Ed. by Helen Wallace, William Wallace. — Oxford: University Press, 2003. — P. 149-178.

2. The Economics of the European Union Policy and Analysis. Third Edition / Ed. By M.Artis and F.Nixgan. — Oxford: Oxford University Press, 2004.
3. Monetary Analysis: Tools and Applications. Hans-Joachim Klockers, Caroline Willeke, European Central Bank, 2001, p. 11—31.
4. Annual Report 2006, European Central Bank, 2007, 250 p.
5. The European Central Bank: history, role and functions. Hanspeter K. Scheller, Second revised edition, 2006, p. 15—122.
6. Хомайко Є. І. Гармонізація національних монетарних політик у процесі євроінтеграції : автореф. дис. канд. екон. наук. : 08.00.02 : «Світове господарство та міжнародні економічні відносини». — К. : КНЕУ, 2007.
7. <http://www.ecb.europa.eu/home/html/index.en.html>

Тема 13. ПОЛІТИКА ОХОРОНИ ГРОМАДСЬКОГО ЗДОРОВ'Я В ЄС

Міні-лекція «Формування знання основних принципів європейської політики охорони здоров'я в Європейському Союзі»

Глобальні виклики, що постають перед ЄС у сфері охорони здоров'я:

- демографічні зміни, а саме старіння населення (флоридизація), що вже в недалекому майбутньому може підірвати модель стійкого розвитку ЄС;
- пандемії (спровоковані змінами клімату та появою нових штамів інфекційних хвороб), біотероризм, захист громадян від загрози масових захворювань та отруєнь;
- пристосування країн-членів до трансформаційних змін у системах охорони здоров'я, спровокованих швидким розвитком нових технологій.

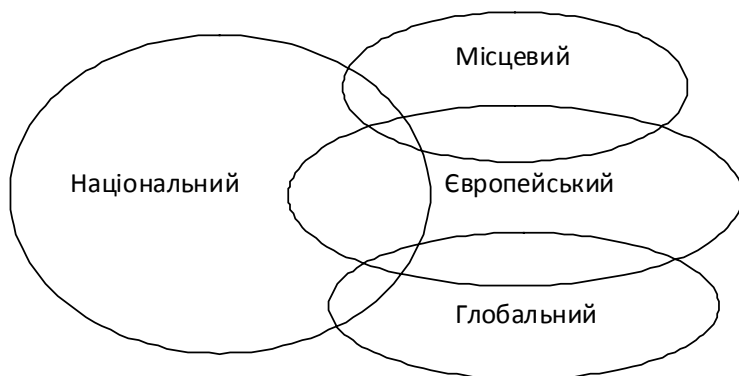
Основні цілі політики охорони громадського здоров'я в ЄС:

- рівний доступ громадян ЄС до якісної медичної допомоги, що відповідає загальноприйнятим стандартам;
- забезпечення здоров'я та безпеки громадян;
- підтримка динамічного розвитку національних систем охорони здоров'я та запровадження новітніх технологій у медицині;
- налагодження тісної співпраці з усіма учасниками ринку медичних послуг задля досягнення високих показників ефективності функціонування національних систем охорони здоров'я.

Основні риси політики охорони здоров'я в ЄС

- Поліструктурність реалізації програм;
- Співпраця держав;
- Багатофункціональність.

Осередки формування політики у сфері охорони здоров'я



Основні способи творення політики у сфері охорони здоров'я Європейського Союзу

Вид	Ознаки
Прямий	Європейський Союз визначає основні завдання політики охорони здоров'я, а також механізми її реалізації: законодавчий, створення фондів та кооперація між країнами-учасницями. У даному випадку ЄС спирається не тільки на статтю 152 угоди про ЄЕС (громадське здоров'я). Наприклад, законодавство щодо контролю тютюнової галузі підпадає під компетенцію ЄС у сфері регулювання внутрішнього ринку, тоді як боротьба з інфекційними хворобами стосується повноважень ЄС щодо допомоги у галузі розвитку та досліджень.
Непрямий	ЄС за мету ставить вирішення певного питання, що не стосується охорони здоров'я, проте наслідком даної діяльності є певні видозміни або результати щодо здійснення політики охорони здоров'я. Так, наприклад, установлення певних загальних стандартів щодо якості товарів безпосередньо вплинули на безпечність ліків, що поширюються Євросоюзом.
Опосередкований	У процесі реалізації економічної або соціальної політики виникають незаплановані ефекти у галузі охорони здоров'я, створюється певний закон або угода, що в подальшому впливають на політику охорони здоров'я. Наприклад, рішення Європейського Суду, щодо вільного руху пацієнтів.

Джерело: Складено автором

Еволюція повноважень ЄС у сфері охорони здоров'я

1992 рік - Маастрихтський договір	<ul style="list-style-type: none"> • заочення кооперації між державами-членами; • надання допомоги у реалізації завдань національних політик щодо охорони здоров'я.
1997 рік – Амстердамський договір	<ul style="list-style-type: none"> • гарантування високого рівня захисту здоров'я людини шляхом визначення та впровадження всіх політик та заходів; • активна співпраця з державами-учасницями задля поліпшення стану здоров'я громадян ЄС;
1999 рік — створення Генерального директорату з питань охорони здоров'я та безпеки споживачів	<ul style="list-style-type: none"> • закладено основи до подальшого інституційного розширення компетенцій ЄС у сфері охорони здоров'я; • автоматичні впливи ЄС на політику охорони здоров'я, не пов'язані зі створенням певних інституцій.
2009 рік — Лісабонська угода	<ul style="list-style-type: none"> • органи ЄС усіма можливими засобами доповнюють національні політики та заходи у сфері охорони здоров'я; • сприяння гармонізації національних систем охорони здоров'я, з метою підтримання та розвитку основних засад спільного ринку: вільного руху товарів, послуг, людей та капіталу.

Джерело: Ben Duncan Health policy in the European Union: how it's made and how to influence it// BMJ, Brussels, Belgium, VI. 324, April, 2002.

Стратегічний підхід

- Перша програма з охорони здоров'я (2003—2008)
- Друга програма з охорони здоров'я (2008—2013):
«Разом до здоров'я»
- Третя програма з охорони здоров'я (2014—2020):
«Здоров'я для зростання»

«Разом до здоров'я: стратегія Європейського Союзу на 2008—2013 роки»

- «Стратегія, що базується на спільних цінностях» – політика охорони здоров'я, як внутрішня, так і зовнішня, має базуватися на зрозумілих цінностях. Усі системи охорони здоров'я в межах ЄС мають відповідати загальним принципам – універсальності, високої якості медичних послуг та солідарності.
- «Здоров'я – найбільше багатство» — визнається першочерговий вплив стану здоров'я населення на економічну продуктивність та добробут суспільства.
- «Здоров'я в усіх політиках» — прийняття будь-яких політик усередині ЄС має враховувати пріоритет охорони здоров'я громадян ЄС.
- «Посилення ваги голосу ЄС у питання глобального здоров'я». Як юридична особа ЄС від свого імені вступатиме у співробітництво з міжнародними організаціями, такими як ВОЗ, або інші відповідні агенції ООН, Світовим Банком, МОП, ОЕСР та Радою Європи, а також з іншими стратегічними партнерами та країнами.

Проект програми «Здоров'я для зростання» (2014—2020, 466 млн євро)

- розроблення спільних механізмів та інструментів на рівні ЄС для скорочення витрат ресурсів, як людських, так і фінансових, сприяння інноваціям у сфері охорони здоров'я з метою **розбудови інноваційних та стійких систем охорони здоров'я у державах—членах ЄС;**
- розширення доступу до медичної експертизи та інформації щодо специфічних медичних станів, не обмеженого кордонами держав, розроблення спільних рішень та ключових стратегічних напрямів діяльності з метою покращання якості медичних послуг, безпеки пацієнтів для **розширення доступу громадян ЄС до кращої та безпечнішої медичної допомоги;**
- визначення, розповсюдження та просування практики застосування ефективних методів попередження паління, алкоголізму та ожиріння, СНІД, з особливою увагою до транскордонної специфіки, з метою **попередження хвороб та сприяння здоров'ю;**
- розроблення спільних підходів до підготовки та координації дій у надзвичайних випадках з метою **захисту громадян від транскордонних загроз для здоров'я.**

Роль політики охорони здоров'я в рамках стратегії «Європа-2020»

Заява Європейської Комісії: «Сприяння поліпшенню стану здоров'я – невід'ємна складова розумного та інклюзивного зростання в рамках стратегії Європа-2020. Активне та здорове населення позитивно впливає на продуктивність, інноваційність та конкурентоспроможність ЄС. Інновації в охороні здоров'я сприяють стійкому розвитку даної галузі в контексті демографічних проблем. Дії щодо скорочення нерівностей стану здоров'я сприяють інклюзивному розвитку».

Кейс «Еволюція системи охорони здоров'я в Польщі»

Мета: виявити особливості трансформації системи охорони здоров'я у Польщі з огляду на можливість її запровадження в Україні.

Польща в минулому, як і Україна, належала до соціалістичного табору, а отже, успадкувала централізовану державну систему охорони здоров'я, що гарантувала загальний доступ населення до безоплатної медичної допомоги. Розпад Радянського Союзу поставив країну перед гострою необхідністю проведення реформ у галузі охорони здоров'я, оскільки її параметри абсолютно не відповідали міжнародним стандартам якості та економічної ефективності. Причин цього було декілька:

- надмірно централізована система управління;
- висока бюрократизація галузі;
- екстенсивний розвиток галузі (індикатором слугували койко-місця);
- гіпертрофоване зміщення акценту з амбулаторного лікування до стаціонарного, що є більш витратним;
- ігнорування сімейної медицини та роль сімейного лікаря в ній.

Найбільша ж проблема полягала у тому, що бюджети перехідних економік, таких як Польща і Україна, не покривали витрат на обслуговування переобтяженого лікарняного фонду та забезпечення гарантованого обсягу соціальних виплат (відрахування з державного бюджету на охорону здоров'я становили менше 3 % ВВП, що у кілька разів було меншим за критерії, встановлені ВООЗ). У результаті, незважаючи на задекларований принцип безоплатності, медична допомога перейшла майже на повне фінансування за кошти населення, унаслідок чого така медична допомога виявилася не по кишені широким верствам населення.

Основними напрямками реформ охорони здоров'я у Польщі стали:

- ◆ запровадження нової системи соціального страхування;
- ◆ децентралізація системи управління та фінансування закладів охорони здоров'я;
- ◆ проведення вибіркової приватизації медичних установ;
- ◆ посилення ролі первинного і амбулаторного обслуговування;
- ◆ скорочення лікарняного господарства;
- ◆ упровадження нових методів спостереження за станом здоров'я населення;
- ◆ розвиток сучасної інфраструктури у галузі охорони здоров'я.

Реформування медичної галузі у Польщі розпочалося зі створення лікарняних кас, які пізніше дали змогу запровадити модель обов'язкового медичного страхування.

Так, уже 1999 року було створено децентралізовану систему із 16 регіональними фондами страхування здоров'я. Основне їх завдання — максимальна прозорість управління та фінансування закладів охорони здоров'я, відсутність політичного тиску.

З метою акумулювання фінансових ресурсів та встановлення на загальнонаціональному рівні контролю за регіональними фондами у 2003 р. було створено Національний фонд здоров'я, підпорядкований Міністерству охорони здоров'я, а також запроваджено обов'язкове страхування здоров'я. За місцевими органами влади була закріплена функція фінансування, планування, організації та нагляду за установами первинної медичної допомоги.

Лікарні залишилися в державній власності, проте з метою покращання менеджменту їм було надано статус адміністративних одиниць, які діють на принципах самоврядування та самофінансування. Державні лікувальні заклади (близько 700) мають найсучасніше медичне обладнання, забезпечені повним асортиментом лікувальних засобів завдяки Національному фонду здоров'я Польщі, який має кошти від виплат обов'язкових страховок громадян країни. Приватні лікувальні заклади (близько 100) не мають таких можливостей, тому розраховують на власні сили.

У рамках реформування галузі вдалося здійснити переорієнтацію системи охорони здоров'я на надання послуг первинної допомоги. Відтепер до спеціалізованих медичних центрів пацієнт може потрапити тільки після обстеження лікарем загальної практики, за винятком деяких спеціалістів: гінекологів, психіатрів і офтальмологів, що суттєво зменшує фінансове навантаження та сприяє поширенню принципу профілактичної медицини.

Нині на ринку медичних послуг у Польщі успішно співпрацюють Національний фонд охорони здоров'я (НФЗ) та Міністерство охорони здоров'я. Щороку до Фонду надходить страхових внесків на суму 40 млрд злотих, що вдвічі більше, ніж було у 1999 році. Щомісячний страховий внесок до НФЗ становить 9 % від зарплати, яка в середньому у Польщі становить 800–900 євро.

У країні використовують диференційований підхід до сплати страхових внесків для різних категорій працюючих, безробітних, пенсіонерів, фермерів, добровільно застрахованих осіб тощо.

Міністерство охорони здоров'я країни, щорічний бюджет якого становить 4 млрд злотих, фінансує програми з трансплантації, дитячої онкології та санітарно-епідеміологічну службу. Держава

оплачує лікування пацієнта протягом перших 30 днів після операції. Подальші витрати, зокрема й на реабілітацію, бере на себе Національний фонд здоров'я. За амбулаторного лікування хворі в аптеці за рецептом лікаря оплачують лише до 10 % вартості ліків, решту 90 % аптекам відшкодовує НФЗ. Міністерство охорони здоров'я Польщі та Національний фонд здоров'я — успішні партнери.

Разом з тим запровадження страхової медицини у Польщі супроводжувалося певними труднощами. Виступаючи за заміну бюджетного фінансування страховим, медики сподівалися, що витрати на охорону здоров'я залежатимуть виключно від рівня доходів населення і зростатимуть відповідно до підвищення його добробуту. На практиці все виявилось набагато складнішим. Відносно невисокий внесок, у розмірі 7,5 % від суми доходів, не змогли заплатити принаймні дві категорії громадян — аграрії, звільнені від сплати прибуткового податку, і безробітні, що втратили право на отримання допомоги. Їхній внески почали сплачуватися з державного бюджету. Знайшлося чимало свідомих ухильників від сплати, через що страхових внесків надійшло набагато менше від запланованих. Додаткових ускладнень щодо реалізації нової моделі охорони здоров'я в Польщі додали:

- 1) нестача ресурсів (фінансових та матеріальних);
- 2) бюрократизація галузі;
- 3) високий рівень страхових внесків;
- 4) довжелезні черги в державних лікарнях.

Разом з тим запровадження обов'язкового державного медичного страхування дозволило медичній галузі Польщі перейти на нові, більш дорогі технології, забезпечити пацієнтів невідкладною та плановою медичною допомогою, лікувальні заклади — високоякісними витратними матеріалами, сучасним діагностичним та лікувальним обладнанням, підготувати високопрофесійних фахівців. Варто зауважити, що потужним поштовхом до впровадження фундаментальних трансформацій стала підготовка Польщі до повноправного членства в ЄС.

Питання до кейса

1. Користуючись матеріалами кейса, обґрунтуйте необхідність запровадження п'яти найважливіших заходів трансформації системи охорони здоров'я в Польщі.

2. З огляду на описаний вище польський досвід сформулюйте план першочергових дій для України.

Література:

1. Wallace H., Wallace W. Policy making in the European Union 4th edition//Oxford University Press 2000 — P. 267—292.
2. Bartolini S. Exit options, Boundary Building and Political Structuring/ European University institute Working Papers, No SPS 98/1 (Florence: European University Institute), 1998.
3. Putnam, R. D. Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-Level Games, International organization, 43/2: 427-60, 1988.
4. Evans P.B., Jacobson H.K. and Putnam R.D. Double-Edged Diplomacy: International Bargaining and Domestic Politics (Berkeley: university of California Press), 1993.
5. Marks G., Hooghe L., Blank K. European Integration from the 1980s: State-Centric v. Multi-level Governance, Journal of Common Market Studies, 34/3: 341-78, 1996.
6. Abeles, M. En attente d'Europe (Hachette: Paris), 1996.
7. Dr.med. Elke Jakubowski Health care systems in the EU. Directorate-General for Research//Division for Policies on Social Affairs, Women, Health and Culture, Luxemburg, 1998 — p. 9-27.
8. Health at a Glance: Europe 2010, OECD Publishing. — p. 104-106
9. Ben Duncan Health policy in the European Union: how it's made and how to influence it// BMJ, Brussels, Belgium, VI. 324, April ,2002.
10. Is a European healthcare policy emerging? //BMJ Brussels, Belgium, 2002,VI. 323 ,4 August, 2001.
11. Together for Health: A Strategic Approach for the EU 2008-2013 COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES Brussels, 23.10.2007

Література до кейса

«Еволюція системи охорони здоров'я в Польщі»:

1. Natali Girouard, Yutaka Imai The Health Care System in Poland// OECD Economics Department Working Papers. №257, OECD Publishing.
2. Конвергенція моделей Польщі та України : монографія / за ред. Лук'яненка Д., Чужикова В., Вожняка М. Г.– К. : КНЕУ, 2010. — 719 с.
3. Вишньовська Катерина. Проблеми реформування системи охорони здоров'я в Україні// Світ фінансів, Тернопільський національний економічний університет. 2008. — №3 (16). — С. 78—87.
4. <http://medvisnyk.org.ua/content/view/165/9/>

Тема 14. СИСТЕМА ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В ЄС

Міні-лекція «Розкриття основ інституційного устрою, функцій та організаційної структури системи охорони здоров'я в ЄС»

Національний рівень

Основні параметри, що визначають модель охорони здоров'я:

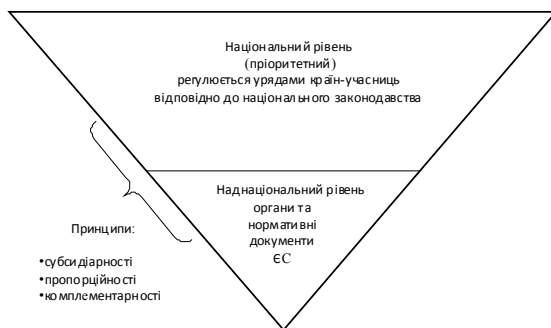
- відносини власності;
- способи фінансування (одержання ресурсів);
- механізми стимулювання медичних працівників (виробників) і населення (споживачів);
- форми й методи контролю обсягів і якості медичної допомоги

Національний рівень

Основні моделі систем охорони здоров'я

- платна медицина, заснована на ринкових принципах з використанням елементів приватного медичного страхування;
- державна медицина з бюджетною системою фінансування;
- система охорони здоров'я, заснована на принципах соціального страхування й регулювання ринку з багатоканальною системою фінансування.

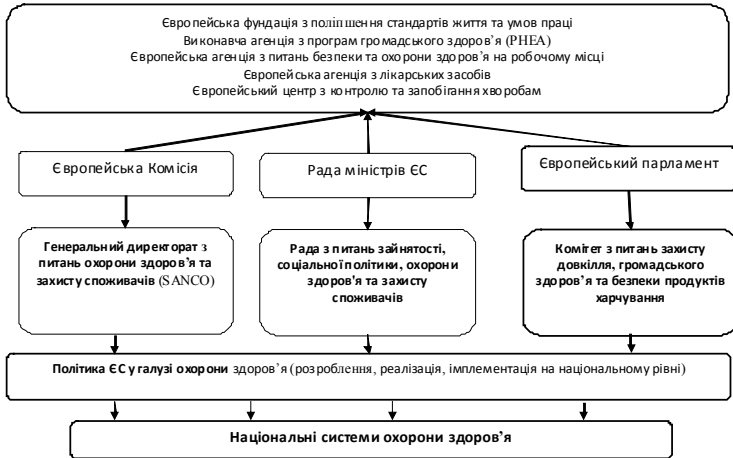
Рівні регулювання ринку медичних послуг в ЄС



Система фінансування охорони здоров'я в деяких країнах ЄС

Країни	Домінуюча система фінансування	Додаткові джерела надходжень
Фінляндія, Греція, Італія, Швеція, Іспанія, Об'єднане Королівство, Кіпр	Державна, шляхом оподаткування	Добровільне приватне страхування, прямі платежі
Данія, Португалія, Естонія	Державна, шляхом оподаткування	Прямі платежі
Австрія, Бельгія, Франція, Німеччина, Люксембург, Чехія, Словаччина, Угорщина	Державне обов'язкове медичне страхування	Добровільне приватне страхування, прямі платежі, державне оподаткування
Нідерланди, Латвія	Поєднання обов'язкового та приватного добровільного фінансування	Державне оподаткування, прямі платежі

Модель реалізації політики ЄС у галузі охорони здоров'я



Генеральний директорат з питань охорони здоров'я та захисту споживачів (SANCO)

- здійснює виконавчу та контрольну функцію щодо реалізації програм ЄС на національному рівні за допомогою так званої грантової системи;
- сприяє гармонізації національних законодавств та конвергенції країнових моделей організації та регулювання ринків медичних послуг у межах Європейського Союзу;
- співпрацює з національними урядами та агенціями, міжнародними організаціями (ВОЗ), організаціями споживачів, зацікавленими громадськими та бізнесовими організаціями, науковцями, дослідниками та експертами.

Основні характеристики ринку медичних послуг в ЄС:

- Єдина політика щодо охорони здоров'я відсутня, проте законодавство, що регулює внутрішній ринок ЄС, має постійно зростаючий вплив на національні політики та системи охорони здоров'я насамперед щодо транскордонного надання медичних послуг (уважуючи обов'язковість забезпечення свободи руху товарів, послуг та робочої сили в межах ЄС).
- Багатопрофільні компанії здійснюють експансію не тільки на теренах ЄС, а й в інших країнах Європи.
- Транснаціональні медичні компанії інтенсивно залучаються до надання медичних послуг державним сектором і на контрактних основах в рамках державно-приватних товариств.
- Деякі медичні компанії скуповуються приватними фондами, наприклад, Cario, Gambro healthcare

Напрями діяльності медичних компаній:

- медичне страхування;
- надання послуг щодо лікування та діагностики медичних станів;
- інжиніринг (організація роботи клінік та медичних центрів з вибору приміщення та обладнання, підтримка його ефективного та безпечного функціонування, організація ремонтних робіт і т. д.).

Види медичних компаній у ЄС

- багатопрофільні компанії
- компанії, що надають безпосередню медичну допомогу

Основні риси, притаманні сучасним медичним компаніям на ринку ЄС

- Компанії розглядають стосунки з урядом/державним сектором охорони здоров'я як необхідну передумову свого розвитку компанії. Деякі з них набувають досвіду, співпрацюючи з державними компаніями.
- В ЄС є кілька прикладів співпраці урядів та приватних компаній для управління діяльністю державних госпіталів. У деяких країнах ця співпраця розпочинається ще на етапі побудови медичного центру чи лікарні:
 - St.Goran's Hospital, Стокгольм, Швеція – Cario
 - Ribera Hospital, Валенсія, Іспанія – ADESLAS
 - Manises Hospital, Валенсія – Sanitas (BUPA)
 - Omegna Hospital, Пьемонт, Італія – Generale de Sante
 - Hospital Amadora, Сінтра, Португалія - Jose de Mello Saude
- Експансія на ринки країн ЦСЄ відбувається досить повільно. Прикладом активної діяльності може слугувати Medicovert та Euro medic International (працює з 2004 р.)

Основні медичні компанії ЄС

Назва (основний власник)	Представництва в Європі
Alliance Medical Group	Італія, Нідерланди, Польща, Великобританія
AkzoNobel	Великобританія, Чехія, Бельгія, Іспанія, Німеччина, Франція
BUPA	Іспанія, Великобританія
Caro	Швейцарія, Норвегія, Данія, Великобританія, Франція, Іспанія, Німеччина
Carunia	Швейцарія, Норвегія
Clivia	Великобританія, Іспанія, Португалія
Compass	Австрія, Бельгія, Хорватія, Кіпр, Чехія, Данія, Естонія, Фінляндія, Німеччина, Франція, Греція, Угорщина, Іспанія, Італія, Косово, Латвія, Литва, Люксембург, Нідерланди, Норвегія, Польща, Португалія, Румунія, Словацька, Іспанія, Швеція, Швейцарія, Іспанія, Великобританія, Франція
EuroMedic International	Боснія та Герцеговина, Хорватія, Чехія, Греція, Угорщина, Ірландія, Португалія, Польща, Румунія, Росія, Туреччина
Freemans	Австрія, Бельгія, Франція, Німеччина, Італія, Швеція, Великобританія, Іспанія
Gambro Healthcare	Естонія, Франція, Угорщина, Італія, Литва, Польща, Португалія, Іспанія, Швеція, Великобританія
ISS	Австрія, Бельгія, Хорватія, Кіпр, Чехія, Данія, Естонія, Фінляндія, Німеччина, Франція, Греція, Угорщина, Іспанія, Італія, Косово, Латвія, Литва, Люксембург, Нідерланди, Норвегія, Польща, Португалія, Румунія, Словацька, Іспанія, Швеція, Швейцарія, Іспанія, Великобританія, Франція
MediCover	Естонія, Чехія, Угорщина, Польща, Румунія, Україна
Kestohl	Австрія, Бельгія, Чехія, Фінляндія, Німеччина, Греція, Італія, Нідерланди, Норвегія, Португалія, Ірландія, Іспанія, Швеція, Швейцарія, Великобританія
Sodentho	Австрія, Бельгія, Болгарія, Чехія, Данія, Люксембург, Нідерланди, Норвегія, Польща, Португалія, Румунія, Росія, Сербія, Чорногорія, Словацька, Словенія, Іспанія, Швеція, Швейцарія, Великобританія

Джерело: Jane Lethbridge European healthcare services and multinational companies

Major trends and eligibility for European Works Councils// by the European Federation of Public Service Unions — 2007. — 30 p.

Типи експансії

Компанія	Будівн. Мед. центрів	Погли-нання	Спільне підприємство	Медичний туризм	Медичне страхуван.	IT послуги
Alliance Medical	-	+	+	-	-	-
BUPA	+	+	+	-	+	-
Capio	-	+	+	-	-	-
Cinven	-	+	+	-	-	-
Euromedic International	+	+	+	-	+	+
Fresenius	+	+	+	-	-	-
Medicover	-	+	+	-	+	+
Jose de Mello Saude	+	+	+	-	+	+

Джерело: Jane Lethbridge A global review of the expansion of multinational healthcare Companies// Public Services International Research Unit (PSIRU) — 2007. — 18 p.

Переваги від експансії медичних ТНК

- Високий рівень менеджменту стратегічної та операційної діяльності медичних ТНК;
- Надання послуг високої якості пацієнтам;
- Повна комп'ютеризація внутрішніх та зовнішніх процесів діяльності медичних закладів;
- Застосування сучасних методик лікування та діагностики;
- Проведення міжнародних воркшопів, фелоушипів та операційних сесій для лікарів.

Можливі наслідки для України

- Підвищення якості медичних послуг
- Поліпшення умов праці робітників медичної сфери
- Сприяння інноваціям у медицині
- Підвищення рівня заробітних плат

Дискусія «Соціальна Україна» та «Соціальна Європа»: принципи та переваги співпраці

Метою проведення вправи є формулювання пропозицій щодо формування оптимальної моделі системи охорони здоров'я в Україні. Серед учасників тренінгу формуються три групи. Кожна з них розглядає одну із трьох основних моделей систем охорони здоров'я в ЄС (на прикладі Великобританії, Німеччини та Франції). Групи визначають недоліки та переваги запропонованих моделей, пропонують ті параметри, які, на їхню думку необхідно імплементувати в українську модель системи охорони здоров'я.

Великобританія

Британська НСЗ (Національна служба охорони здоров'я) являє собою централізований варіант системи, побудованої за принципом єдиного платника. Держава безпосередньо здійснює оплату за надання медичних послуг населенню та фінансує систему охорону здоров'я за рахунок загальних податкових надходжень до бюджету. За винятком незначної пайової участі в оплаті ліків (за рецептом), стоматологічної допомоги й послуг окулістів, споживач не несе ніяких витрат на охорону здоров'я. Більшість лікарів та інших медпрацівників у Британії є державними службовцями.

Одним з основних завдань британської політики щодо охорони здоров'я є стримування витрат (9,4 % ВВП, 2011, постійно зростає). Незважаючи на це, прогнозується, що до 2025 року бюджет НСЗ збільшиться втричі.

Найбільшою проблемою є «листи очікування». На даний момент у черзі до лікарень НСЗ перебуває 750 000 британців. При цьому строки такого очікування найчастіше є небезпечними для здоров'я пацієнтів.

НСЗ устанавлює мінімальні строки очікування, для того щоб певний медичний заклад не витратив більше запланованого бюджетом. Таким чином, ефективні медичні заклади не мають змоги збільшити свої доходи або ж розширити ринок. Крім того, британська система охорони здоров'я передбачає офіційне нормування певних медичних послуг, зокрема, це стосується гемодіалізу, операцій на відкритому серці й деяких інших дорогих процедур і методик лікування. Такі послуги заборонено надавати пацієнтам у вкрай важкому стані або ж пацієнтам похилого віку, оскільки це є «невиправданим з фінансового погляду».

Нещодавно британський уряд зробив кілька нерішучих кроків щодо реформування медичної сфери:

- пацієнтам, які очікують медичну допомогу понад 6 місяців, надано можливість самостійно обирати альтернативних провайдерів;
- запропоновано відмовляти у допомозі пацієнтам, які ведуть нездоровий спосіб життя;
- держава має оплачувати заняття у спортзалах та субсидіювати купівлю фруктів і овочів.

Паралельно в Об'єднаному Королівстві існує невеликий, але динамічно зростаючий приватний сектор медичних послуг. Приблизно 10 % громадян країни мають медичну страховку, придбану в приватних структурах особисто або ж роботодавцями.

Британська громадськість усвідомлює необхідність реформування системи охорони здоров'я. Майже дві третини британців (63 %) вважають медичну реформу «абсолютно необхідною», а ще 24 % — «бажаною». 60 % респондентів вважають, що розширення можливості для пацієнтів сплачувати за послуги самостійно сприятиме підвищенню якості медичних послуг. У той же час британці надзвичайно пишаються своєю системою охорони здоров'я й насторожено сприймають будь-які інші пропозиції щодо її реформування за «американським зразком».

Німеччина

Загальнонаціональне медичне страхування в Німеччині є одним з елементів системи соціального страхування, створеної ще Бісмарком. Усі громадяни країни, чий дохід не перевищує 46 300 євро (близько 60 000 доларів) на рік, повинні застрахуватися в

одній із 250 «лікарняних кас». Громадяни з більш високими доходами можуть не користуватися послугами державної страхової системи, купуючи страховки у приватних фірм. Лікарняні каси охоплюють близько 90 % населення. У цілому медичне страхування носить майже загальний характер. У той же час чисельність незастрахованих громадян збільшується: за останні 10 років воно потроїлося й досягло 300 000 осіб. Приблизно 9 % німців також мають додаткові страховки для покриття послуг, що не входять у стандартний пакет.

Лікарняні каси фінансуються за рахунок податку на зарплату, поділеного порівну між роботодавцем і працівником. Передбачається, що лікарняні каси мають бути рентабельними й діяти на основі самофінансування, однак фактично сукупний фінансовий дефіцит німецької системи медичного страхування у 2011 році склав 7 мільярдів євро. Крім того, невідкладна медична допомога, реабілітаційні послуги, насамперед для літніх громадян, фінансуються із загальних податкових надходжень держбюджету.

Страхові полуси охоплюють широкий спектр медичних послуг, у тому числі оплату праці лікарів, лікування хронічних захворювань і лікування в стаціонарі, діагностичні обстеження, профілактичні медичні заходи, ліки рецептурної відпустки, і частково стоматологічні послуги. Крім оплати власне медичних послуг, лікарняні каси виплачують працівникам від 70 % до 90 % їхньої платні в період до 78 тижнів лікарняної відпустки.

Функції щодо регулювання системи охорони здоров'я поділені між центральним урядом і регіональними органами влади. Центральний уряд розробляє загальнонаціональний єдиний бюджет системи охорони здоров'я, ухвалює рішення щодо включення нових медичних процедур у страховий пакет і встановлює розцінки компенсації лікарям. Частина цих завдань вирішується законодавчим шляхом, а інші — за рахунок переговорів між Національною асоціацією лікарняних кас і Національною асоціацією лікарів. Хоча основні проблеми розв'язати їм наразі не вдалося:

- наявність «листів очікування»
- низька оплата праці лікарів (на 80 % нижча, ніж у США)
- бюрократичне втручання в діяльність лікарів (цінові обмеження, фіксовані ставки гонорарів, жорсткий мікроменеджмент)
- постійне зростання витрат (за оцінками експертів, до 2020 року витрати на охорону здоров'я в Німеччині досягнуть 30 % ВВП).

Німецький уряд, намагаючись розв'язати цю проблему, запропонував низку реформ:

- скорочення переліку послуг, що входять до страхового полісу;

- певна пайова участь пацієнтів у оплаті послуг (наприклад, виписка рецепта).

Загалом, безпосередньо «з кишені» німці оплачують 13 % сукупних витрат на охорону здоров'я.

Німці, схоже, усвідомлюють необхідність реформування своєї системи охорони здоров'я. У процесі проведення опитування виявилось, що 76 % респондентів вважають таку реформу «необхідною», а ще 14 % — «бажаною». Приблизно 47 % німців виступає за збільшення приватного компонента витрат на охорону здоров'я, натомість 49 % дотримується протилежної думки. Аналогічним чином, 45 % опитаних переконані, що розширення наявного в пацієнтів права вибору дозволить підвищити якість медичних послуг, проте 50 % з ними не згодні. Небажання підтримати повноцінні ринкові реформи безсумнівно пов'язане із традиційно властивим німцям почуттям соціальної солідарності. Більшістю в 81 % проти 18 % німецькі респонденти висловили думку, що рівний доступ всіх громадян до медичних послуг стандартизованої якості важливіший, ніж можливість отримати медичну допомогу найвищої якості.

Франція

Однією з найоригінальніших моделей охорони здоров'я є французька, котра пріоритетним завданням визначає вирішення проблеми зростання витрат. В країні вирішили позбутися державного контролю над цінами й передати ухвалення рішення саме кінцевому споживачеві. Відповідно, витрати також частково перекладаються на плечі споживача. Коли споживач платить більше, він має право сам приймати рішення, в основі чого лежать власні інтереси.

В країні діє державна система охорони здоров'я, яка тим не менше містить ринкову надбудову. У Франції є система охорони здоров'я, що існує на податки (акцизи, податки на фонд заробітної плати, податки на доходи фізичних осіб). Акумуляовані кошти йдуть на оплату праці лікарів, проте не напряму. У Франції лікареві повинен платити кожен пацієнт. Лікар вручає пацієнтові рахунок, який він повинен оплатити. Після сплати рахунку пацієнт може подати до державної системи охорони здоров'я заяву на відшкодування того, що було сплачено лікареві.

Особливістю є те, що пацієнтові не завжди повернуть всю суму, яку він заплатив лікареві. Лікареві дають можливість виписувати рахунок на більшу суму, ніж пацієнтові відшкодує уряд. Припустимо, ви пішли до лікаря й полікувалися в нього на 100 євро, але уряд вам відшкодує приблизно 80 євро, а інші 20 євро йдуть із власної кишені пацієнта.

Найголовнішим є те, що на сьогоднішній день у Франції вдається уникати черг, затримок щодо надання медичних послуг, що

притаманно іншим системам. Кращі лікарі у Франції й лікарі в таких містах, як Париж, дійсно беруть з пацієнта більше, ніж обумовлений державою мінімум. А в бідних областях або в сільській місцевості лікарі не випишуть вам рахунок більший, ніж державне відшкодування. Те ж саме стосується вузьких фахівців й якихось окремих медичних послуг, але в основному вам не потрібно дуже довго чекати візиту до лікаря.

У Франції дуже цікава система лікарень. Фактично в державі діє дві системи: державних і приватних клінік. Система державних лікарень існує за рахунок державного бюджету, що є типовим для державних систем охорони здоров'я, і з погляду капітальних витрат вони, як правило, багато не одержують. У них дуже часто немає того устаткування, що є в приватних клініках. У Франції, якщо у вас є хоч якісь гроші, ви намагаєтеся всіма правдами й неправдами потрапити не до державної лікарні, а до приватної. Державна лікарня — це для бідних, для тих, хто не може собі дозволити приватну медицину.

Потрібно, звичайно, згадати, що практично у всіх французів існує ще й добровільне медичне страхування: 87% французів, на додаток до переваг своєї державної системи купують медстраховку. Медстраховка, по-перше, може покрити різницю між державним відшкодуванням і реальною ціною візиту до лікаря, крім того, ці медичні страховки оплачують перебування пацієнта в приватних клініках.

Література

1. Селезнева В. Д., Полякова И. В. Экономические основы воспроизводства здоровья населения в условиях переходной экономики. — СПб.: Изд-во «Сударьяня», 1996. — 80 с.).
2. Бабич А. М., Егоров Е. В. Экономика и финансирование социально-культурной сферы. Казань, — 1996. — 243 с.
3. http://europa.eu/pol/health/index_en.htm
4. http://ec.europa.eu/dgs/health_consumer/index_en.htm
5. http://ec.europa.eu/dgs/health_consumer/index_en.htm

Література до дискусії:

1. Тэннер М. «Как охраняют здоровье»
Електронний ресурс: <http://polit.ru/article/2011/07/21/tanner/>
2. Тэннер М. «Сравнительный анализ систем здравоохранения в разных странах»
Електронний ресурс: <http://www.inliberty.ru/library/49-sravnitelnyy-analiz-sistem-zdravoohraneniya-v-raznyh-stranah>

Тема 15. ОСВІТНЯ ПОЛІТИКА ЄС

Міні-лекція «Вивчення конвергентної еволюції європейської системи освіти»



Найстаріші університети Європи

- Кембрідж (1209 р.)
- Оксфорд (друга пол. XII ст. - поч. XIII ст.)
- Паризький університет Сорбонна (1215 р.)
- Саламанський (1218 р.)
- Лісабонський (1290 р.)
- Віденський (1365 р.)



Освітня політика ЄС

а) високий рівень конкурентоспроможності ВНЗ;

Глобальний індекс конкурентоспроможності 2013—2014 (<i>The Global Competitiveness Index</i>)	
Країна	Рейтинг за показником якості вищої освіти та стажування
Швейцарія	1
Фінляндія	2
Сінгапур	3
Ірландія	5
Бельгія	7
Велика Британія	26
Україна	79
Хорватія	97

- б) найвищий у світі відсоток осіб з вищою освітою;
- в) наявність дистанційних програм;
- г) висока мобільність викладачів та студентів;
- д) високий ступінь кооперації ВНЗ. (аутсорсингові, офшорні моделі)

Ключові тенденції зміни вимог до вищої освіти

Час

Скорочення тривалості навчання в рамках одного рівня, але постійне здобуття знань протягом життя

Зміст

Формування актуальних для ринку праці компетенцій та їх підтримка, формування здатності до самоосвіти

Вартість

Зростання вартості навчання, зміна механізмів фінансування освіти, прискорене отримання результатів у професійній діяльності

Тенденції та прояви вищої освіти в ЄС:

- перетворення елітарної вищої освіти на загальну, кількісне зростання контингенту студентів та їх мобільність;
- продовження тривалості обов'язкової освіти;
- урізноманітнення мережі ВНЗ;
- збільшення та зростання ролі сектору недержавної вищої освіти;
- професіоналізація вищої освіти;
- розроблення механізмів інтеграційної політики в галузі вищої освіти.

Болонський процес – загальноєвропейська стратегія реформування вищої освіти

Чотири основні елементи



- 1) Триступенева структура (бакалавр – магістр – доктор)
- 2) Створення незалежних агенцій, що контролюють якість вищої освіти в країнах-учасницях (станом на 2011 р. — 47 країн)
- 3) Визнання кваліфікацій, здобутих студентами в різних ВНЗ Європи
- 4) Європейська система нагромадження та трансферу кредитів (ECTS)

Факультативні параметри Болонського процесу:

- наявність курсів за вибором під час навчання студентів;
- модульна система;
- дистанційне навчання, електронні курси;
- академічні рейтинги студентів і викладачів.

Моделі організації бакалаврату і магістратури у різних країнах

<i>Розподіл кредитів між бакалавратом і магістратурою (першим та другим циклами вищої освіти)</i>	<i>Країни домінування моделі</i>
180 + 120	Австрія, Хорватія, Чеська Республіка, Данія, Естонія, Франція, Норвегія, Португалія, Словаччина, Швеція
240 + 120	Арменія, Грузія, Литва, Російська Федерація, Туреччина
240 + 60/90	Болгарія, Іспанія, Україна, Великобританія (Шотландія)
Немає домінуючої моделі	Бельгія, Фінляндія, Німеччина, Греція, Латвія, Нідерланди, Румунія, Словенія, Великобританія
<i>Джерело: Eurypdice</i>	

Критерії ефективної європейської освіти:

- позитивна культура навчання;
- загальне бачення цілей освіти і наявність конкретних завдань, що впливають з них;
- консистентні (взаємно погоджені) методи навчання;
- чітко визначені права і обов'язки тих, хто навчається;
- постійне відстеження індивідуальних досягнень;
- наявність провідної концепції, що спирається на розвиток групової діяльності;
- прогнозування майбутнього успіху;
- поліпшення необхідної матеріальної бази.

Переваги Болонського процесу:

- уніфікація систем освіти країн Європи;
- підвищена мобільність студентів, викладачів, дослідників, управлінців вищої освіти;
- розширення доступу до вищої освіти;
- надання переваги самостійній роботі студентів під контролем викладачів;
- максимальна адаптація системи вищої освіти до потреб ринку праці.

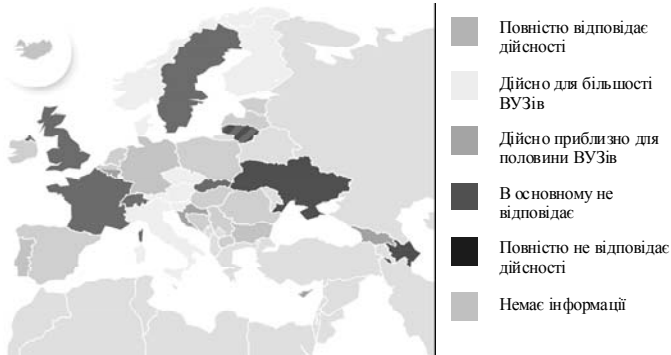
Недоліки Болонського процесу:

- мало уваги приділяється розвитку креативних здібностей студентів;
- недостатнє забезпечення літературою, що значно ускладнює процес самостійного навчання;
- проблеми зі стандартизацією назв навчальних предметів;
- загроза посилення національних традицій освіти, що веде до її незіставності;
- освіта стає більш затратною.

Магістратура очима студентів

Джерело: «Bologna With Student Eyes 2012»

У своїй країні час навчання (кількість кредитів, прим. автора) оцінюється за рівнем навантаження на студента.



ПИТОМА ВАГА ГРОМАДЯН ЄС З ВИЩОЮ ОСВІТОЮ (У % ДО ВСЬОГО НАСЕЛЕННЯ ЄС)

Рік	Частина громадян з вищою освітою
2000	17,1
2001	17,1
2002	17,4
2003	18,1
2004	19,1
2005	19,6
2006	20,1
2007	20,6
2008	21,2
2009	22,1
2010	22,8

Програми допомоги ЄС у сфері вищої освіти:

- Програма *TEMPUS* (Транс'європейська програма мобільності для університетської співпраці) (Бюджет – 59,5 млн євро, 2012);
- *Erazmus Mundus* – для вищої освіти (Бюджет – 74,2 млн євро, 2013);
- Програма Жана Моне (*Jean Monnet Programme*) – для професійної освіти та навчання для підвищення рівня знань та поінформованості суспільства про європейську інтеграцію (Бюджет – 8 млн євро, 2012)

Навчання протягом життя («Life Long Learning»)

Європейський Союз виділив близько
7 млрд євро на втілення в життя та
реалізацію

Програми «LLL» 2007 — 2013

Європейська комісія пропонує створити
інтегровану програму «Education Europe»
2014—2020 бюджетом **15.2 млрд євро**

Види освітньої діяльності в ЄС:

- **формальна освіта**, що закінчується видачею загальноновизнаного диплома чи атестата;
- **неформальна освіта**, зазвичай не супроводжується видачею документа, проходить в освітніх закладах або громадських організаціях, клубах та гуртках, а також під час індивідуальних занять з репетитором або тренером;
- **інформальна освіта**, тобто індивідуальна пізнавальна діяльність, що супроводжує наше повсякденне життя, і не обов'язково носить цілеспрямований характер

Майбутня стратегія має базуватися на співпраці влади та громадських організацій, так званих соціальних партнерів, оскільки саме вони найтісніше пов'язані з інтересами і потребами окремих громадян та спільнот.

Особливості вищої освіти в Україні

Зміни ринку освітніх послуг 

Зниження платоспроможності студентів, зниження значення вищої освіти, поширення додаткових форматів навчання

Зміни ринку праці 

Виникнення нових потреб у роботодавців і нових спеціальностей з підготовки спеціалістів

Євроінтеграційні процеси 

Трансформація системи освіти відповідно до стандартів ЄС. Зростання чисельності студентів, які навчаються за кордоном

Структурні суспільні зміни 

Демоупація і коливання чисельності випускників загальноосвітніх шкіл, зростання кількості здобувачів другої вищої освіти

Нормативно-законодавчі зміни 

Закон України «Про вищу освіту», Національна кваліфікаційна рамка тощо.

Україна в Європейському просторі вищої освіти

2005 р. на конференції в м. Бергені (Норвегія) про приєднання до Болонського процесу заявила Україна

...

Дискусія «Освіта в Україні та в Європейському Союзі»

Ділова гра (simulation) «Імплементация Болонського процесу в Україні» (перелік 7 найважливіших заходів)

Експертна група 1 (студенти)

Експертна група 2 (викладачі)

Перед експертними групами ставляться питання щодо наслідків імплементации Болонського процесу в Україні та розроблення семи найважливіших заходів на розсуд студентів та викладачів.

Керівник групи після оприлюднення результатів пропонує все це звести у єдине ціле.

Список джерел:

1. http://www.ehea.info/Uploads/about/BOLOGNA_DECLARATION_1.pdf — Болонська Декларация

2. <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2013-2014> — Офіційний веб-сайт Світового економічного форуму, Звіт глобальної конкурентоспроможності 2013-2014 рр.

3. <http://www.esu-online.org/news/article/6068/Bologna-With-Student-Eyes-2012/> — Офіційний веб-сайт Європейського студентського товариства

http://ec.europa.eu/policies/culture_education_youth_en.htm — Офіційний веб-сайт Європейської Комісії, розділ «Культура, освіта, молодь»

Тема 16. РЕГІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Міні-лекція «Розкриття сутності, принципів, механізмів та інструментів регіональної політики ЄС»

Принципи регіональної політики ЄС:

- концентрації;
- програмування;
- партнерства;
- компліментарності;
- субсидіарності

Інструменти реалізації регіональної політики

- інвестиційний грант;
- субсидювання відсоткових ставок;
- податкові пільги;
- податкова знижка на амортизацію;
- субсидії, пов'язані з використанням робочої сили;
- транспортні пільги.

Територіальна ієрархія в ЄС

- NUTS-1 (Nomenclature of Territorial Units for Statistics).
Приклад, землі ФРН
- NUTS-2 – італійські регіони (відповідають українським областям)
- NUTS-3 – первинні локальні утворення (відповідають за чисельністю населення 2—4 українським “сільським” регіонам)

Індикативна база:

- ВВП регіону (ВРП) – GDP = GSP (US);
- рівень безробіття;
- низька густота населення;
- недосконала структура виробництва.

**ЗМІНА ПРІОРИТЕТІВ ТА ФІНАНСОВИХ МЕХАНІЗМІВ
У ПОЛІТИЦІ ЗГУРТУВАННЯ ЄВРОСОЮЗУ**

Архітектура політики згуртування				
2000—2006		>	2007—2013	
Цілі. Ініціативи комун. Фонд згуртування.	Фінансові інструменти	>	Цілі	Фінансові інструменти
Мета 1. Сприяння розвитку та реструктуризації регіонів, що мають відставання	ERDF ESF EAGGF FIFG	>	Конвергенція	ERDF ESF Фонд згуртування
Фонд Згуртування	Фонд Згуртування	>		
Мета 2. Підтримка регіонів зі структурними проблемами у сфері соціально-економічних перетворень	ERDS ESF	>	Регіональна конкурентоспроможність та зайнятість	ERDF ESF
Мета 3. Модернізація політики в галузі освіти, професійно-технічної підготовки, зайнятості	ESF	>		
Інтеррег III	ERDF	>	Європейська територіальна кооперація	ERDF
Урбан II	ERDF			
Еквал	ESF			
Лідер +	EAGGF			
Сільський розвиток та реструктуризація рибальства за метою 1	EAGGF та FSFG			
4 цілі 4 спільні ініціативи Фонд згуртування	6 інструментів	–	3 цілі	3 інструменти

**РОЗПОДІЛ КОШТІВ ЗА ЦІЛЯМИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ СЕРЕД ЧЛЕНІВ ЄС
НА 2007-2013 РР. (ПОТОЧНІ ЦІНИ, МЛН ЄВРО)**

Назва країни, заплановані загальні заходи	Конвергенція регіонів ЄС				Регіональна конкурентоспроможність та зайнятість			Європейська територіальна кооперація	Разом	Питома вага країни, заплановані заходи, %
	Фонд Стуртування	Конвергенція	Стадії завершення	Стадії початку	Регіональна конкурентоспроможність та зайнятість	Регіональна конкурентоспроможність та зайнятість	Регіональна конкурентоспроможність та зайнятість			
Бельгія	—	—	638	—	—	1425	—	194	2258	0,65
Болгарія	2283	4391	—	—	—	—	—	179	6853	1,97
Чеська Республіка	8819	17 064	—	—	—	419	—	389	26 692	7,68
Данія	—	—	—	—	—	510	—	103	613	0,18
Німеччина	—	11 864	4215	—	—	9409	—	851	26 340	7,58
Естонія	1152	2252	—	—	—	—	—	52	3456	0,99
Ірландія	—	—	—	—	458	293	—	151	901	0,26
Греція	3697	9420	6458	—	635	—	—	210	20 420	5,88
Іспанія	3543	21 054	1583	—	4955	3522	—	559	35 217	10,14
Франція	—	3191	—	—	—	10257	—	872	14 319	4,12
Італія	—	21 211	430	—	972	5353	—	846	28 812	8,29
Кіпр	213	—	—	—	399	—	—	28	640	0,18
Латвія	1540	2991	—	—	—	—	—	90	4620	1,33
Литва	2305	4470	—	—	—	—	—	109	6885	1,98

Назва країни, заплановані загальні заходи	Конвергенція регіонів ЄС				Регіональна конкурентоспроможність та зайнятість			Європейська територіальна кооперація	Разом	Питома вага країн, заплановані заходи, %
	Фонд Згуртування	Конвергенція	Стадія завершення	Стадія початку	Регіональна конкурентоспроможність та зайнятість	Регіональна конкурентоспроможність та зайнятість	Регіональна конкурентоспроможність та зайнятість			
Люксембург	—	—	—	—	—	—	50	15	65	0,02
Угорщина	8642	14 248	—	2031	—	—	—	386	25 307	7,28
Мальта	284	556	—	—	—	—	—	15	855	0,25
Нідерланди	—	—	—	—	—	1660	—	247	1907	0,55
Австрія	—	—	177	—	—	1027	—	257	1461	0,42
Польща	22176	44 377	—	—	—	—	—	731	67 284	19,37
Португалія	3060	17 133	280	448	—	490	—	99	21 511	6,19
Румунія	6552	12 661	—	—	—	—	—	455	19668	5,66
Словенія	1412	2689	—	—	—	—	—	104	4205	1,21
Словаччина	3899	7013	—	—	—	449	—	227	11 588	3,34
Фінляндія	—	—	—	545	—	1051	—	120	1716	0,49
Швеція	—	—	—	—	—	1626	—	265	1891	0,54
Великобританія	—	2738	174	965	—	6014	—	722	10 613	3,05
Міжрегіональна кооперація ме-реж	—	—	—	—	—	—	—	445	445	0,13
Технічна допомога	—	—	—	—	—	—	—	—	868	0,25
Разом	69 578	199 322	13 955	11 409	—	43 556	—	8723	347 410	100

Кейс-стаді «Реалізація регіональної політики ЄС у Чехії та Польщі»

У своїх передвступних стратегіях Польща та Чехія мають провести системні територіально-адміністративні реформи, наслідком яких мало стати створення чіткої і зрозумілої регіональної моделі NUTS-1, NUTS-2, NUTS-3. Чехи від самого початку реформування дійшли висновку, що перший із цих рівнів має бути притаманний усій країні, а її області та столицю — Прагу варто віднести до рівня NUTS-2. У Польщі, урахуваючи її велику чисельність населення та площу, спочатку урядовці мали сумніви щодо того, чи варто робити диференціацію NUTS-1 на регіональному рівні та пропонували, спираючись на приклад ФРН, створити великі регіони — Північна Польща, Західна Польща, Центральна Площа тощо. Така пропозиція не знайшла підтримки у суспільстві і з часом від неї відмовились. Далі регіональні реформи в країні проводили вже за чеським зразком, щоправда з однією різницею. Прага в Чехії мала статус NUTS-2 (її ВВП на душу населення становив при вступі країни в ЄС понад 130 % середнього по Спільноті), натомість Варшава, що мала подібний (125 %) показник і таку саму чисельність населення (понад 1 млн. жителів) була включена до депресивного Мазовецького воєводства, внаслідок чого заявлений індикатор в ньому давав можливість суто арифметично відносити і столицю Польщі, і регіон в якому відтепер вона знаходиться до територій, що потребують системної підтримки ЄС.

Питання до міні-кейса

1. Чому Європейський Союз наполягає на обов'язковому територіальному розмежуванні держав-аплікантів та створенні NUTS?

2. Змоделюйте переваги та недоліки «столичного моделювання» у Польщі та Чехії.

Основна література

1. Европейская интеграция : учеб. пособ. — М. : Международные отношения, 2003.

Європейська інтеграція та Україна / за ред. В. Є. Новицького, Т. М. Пахомової, В. І. Чужикова. : навч.-метод. посіб. — К. : Мін-во економіки та з питань європейської інтеграції. — К., Кельн, 2002.

2. Чужиков В. І. Економіка зарубіжних країн. — Розділ 5. Країни Європейського Союзу / В. І. Чужиков. — К. : КНЕУ, 2005. — С. 95—211.

3. Черников Г. П. Европа на рубеже XX—XXI веков. Проблемы экономики / Г. П. Черников, Д. А. Черникова — М. : Дрофа, 2006.
4. Мусис Н. Усе про спільні політики Європейського Союзу. — К. : КІС, 2005. — С. 173—187.
5. Дайнен Д. Дедалі міцніший Союз. Курс європейської інтеграції / Д. Дайнен. — К.: КІС, 2006.

Додаткова література

1. Віте Л. Європейська соціальна модель і соціальна згуртованість: яку роль відіграє ЄС? / Л. Віте. — К. : Заповіт, 2006. — 43 с.
2. Черников Г. Европа на рубеже XX — XXI веков. Проблемы экономики / Г. П. Черников, Д. А. Черникова . — М. : Дрофа, 2006. — 415 с.
3. Чужиков В. Модернізація регіональної політики в ЄС / В. Чужиков. // Економіка України. — 2008. — № 3. — С. 51—58.
4. Чужиков В. Чеська модель регіонального розвитку / В. Чужиков. // Економіка України. — 2007. — № 7. — С. 72—78.
5. Чужиков В. І. Розділ 4. Імперативи регіональної конкурентоспроможності : монографія: Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку. Т. II. / за ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника, Л. Л. Антонюк. — К. : КНЕУ, 2006. — С. 3—114.
6. Threlfall M. European social integration: harmonization, convergence and single social areas // Journal of European Social Policy. — 2003. — N 13 (2). — P. 121—139.
7. Ertl H., Phillips D. Implementing European Union education and training policy: a comparative study of issues in four Member States. — Dordrecht — Boston: Kluwer Academic, 2003. — 520 p.
8. Kirkegaard J. F. Outsourcing and offshoring // Institute for International Economics. Working Papes. — 2005. — März. — P. 1—6.
9. Chuzhykov V., Ilnytsky D. Interregional competition and innovative growth of Regions (Ukraine as a sample) // Konkurencieschopnost a regionalne aspekty rozvoja. Prešov. Univetsity (Slovakia). — 2007. — № 1. — P. 167—180.
10. Chuzhykov V., Ilnytsky D., Fedirko O. Dualism of Monetary, Technological and Information Determinants in Social Development of EU // Nierownosci spoteczne a Wzrost Gospodarzy. Pzeszowski University (Poland). — 2007. — № 11. — P. 79—97.

Тема 17. ЗАХИСТ ПРАВ СПОЖИВАЧІВ У ЄС

Міні-лекція «Розкриття основ національних і наднаціональних інструментів захисту прав споживачів у ЄС»

«Для обстоювання інтересів споживачів та забезпечення захисту їх Співтовариство робить свій внесок у захист здоров'я, безпеки та економічних інтересів споживачів, так само як і до забезпечення їхнього права на інформацію, освіту та самоорганізацію з метою захисту їхніх інтересів»

[Договір про заснування Європейського Співтовариства]

Захист прав споживачів набув найбільшої актуальності у 1990-х роках:

- з'явилося чимало нової фармацевтичної продукції;
- набули поширення генетично-модифіковані продукти;
- обов'язковою стала вимога ЄС щодо виставлення ціни (1998) (покупець порівнює її з якістю, яку бачить);
- посилилась конкуренція брендів;
- мав місце ціновий шок від запровадження євро.

Генний конфлікт у Європейській Комісії

DG III (промисловість) — «за» ГМП

DG VI (сільське господарство) — «за»

DG XI (екологія) — «проти»

DG XXIV (захист прав споживачів) — «проти»

DG – генеральні директори Європейської Комісії

Система швидкого обміну інформацією (РАПЕКС)

- застосовує принцип попередження;
- вимагає додаткових перевірок.

Запровадження нової законодавчої бази

- Директиви ЄК про безпеку товарів (2001, 2004);
- суворий контроль за якістю ліків (насамперед тих, що випускають ТНК).

Останніми роками в ЄС звертається особлива увага й на інші сфери захисту економічних та правових інтересів громадян, які умовно можна віднести до таких напрямів:

- Відповідальність за випуск та поширення неякісної продукції.
- Відповідальність за неправдиву рекламу (була запроваджена так звана уніфікована регуляторна процедура щодо порівняльної реклами).
- Регламентація дистанційної комерції та відповідного управління фінансовими операціями, кредитування споживачів.
- Організація відпусток, свят, комплексного туризму

Ділова гра «Судове рішення «Кассіс де Діжон»

У справі 120/78 Rewe Zentrale AG (Cassis de Dijon) [1979] йшлося про лікер з чорної смородини, який зазвичай п'ють з білим вином і який імпортувався до Німеччини із Франції. Відповідно до німецького законодавства фруктові лікери мають містити алкоголь на рівні мінімум 25 %, тоді як «Кассіс» мав тільки 15-20 %. Попри те, що норми німецького законодавства мали загальне застосування, фактично вони обмежували імпорт виробленого у Франції лікеру, що обмежувало розвиток спільного ринку, в основі чого лежали різні традиції.

У своєму рішенні Суд ЄС, застосувавши формулу Дассонвіль, відкинув аргументи німецького уряду, який посилався на необхідність захисту здоров'я громадян, конкуренції та прав споживачів для виправдання таких вимог. Суд ЄС констатував порушення ст. 28 Договору про заснування Європейського співтовариства (нині — ст. 34 ДФЄС) і зазначав, що у разі відсутності однакових стандартів щодо виробництва та продажу спиртних напоїв країни—члени ЄС самостійно регулюють усі питання, що виникають при виробництві та продажу алкогольних напоїв на їхніх територіях. Однак така самостійність у прийнятті рішень має відповідати вимогам законодавства ЄС. Як наголосив Суд ЄС, «перешкоди для пересування товарів у межах ЄС, що виникають унаслідок розбіжностей між національними законодавствами щодо торгівлі відповідною продукцією, мають прийматись як такі, що визнаються необхідними для задоволення

обов'язкових вимог, пов'язаних, зокрема, з ефективністю фінансового контролю, захистом здоров'я громадян, чесністю торговельних операцій, захистом прав споживача». Проте у межах формули «Кассіс» вони підпадають під запропоновані Судом ЄС категорії захисту здоров'я громадян (запобігання збільшенню обсягів споживання внаслідок зменшення вмісту алкоголю в лікері), чесності торговельних операцій (запобігання наданню слабоалкогольному імпортному лікеру несправедливих переваг перед міцнішими, а отже, дорожчими німецькими лікерами) тощо.

Слід зауважити, що рішення Суду ЄС у справі Кассіс дозволило сформулювати два важливих принципи вільного руху товарів на внутрішньому ринку ЄС. Перший з них полягає у тому, що перешкоди для доступу товарів, вироблених в одній із держав—членів, на ринок іншої держави—члена у формі закону можуть бути запроваджені тільки на підставі обов'язкових вимог, які встановлюються Судом ЄС. Другий принцип Кассіс стосується взаємного визнання національних стандартів (технічних норм): якщо товари виробляються і продаються у будь-якій державі-члені на законних підставах, не існує переконливих причин для обмеження їх доступу на ринки інших держав-членів.

(За Десмондом Дайненом, 2006)

Питання до кейса:

1. Нерідко французький чорносмородиновий лікер називають товаром, що спровокував у ЄС торговельну революцію. Чому це так?

2. Якщо алкогольні напої допускаються на територію країн-учасниць, то й екологічні товари теж мають бути допущені. Чи є тут які-небудь обмеження?

Основна література

1. Мусис Н. Усе про спільні політики Європейського Союзу / Н. Мусис. — К. : КІС, 2005. — С. 150—169.

2. Дайнен Д. Дедалі міцніший Союз. Курс Європейської інтеграції / Д. Дайнен. — К. : КІС, 2006. — С. 469—474.

Додаткова література

1. Волес В. Г. Творення політики в Європейському Союзі / В. Г. Волес. — К. : Основи, 2004.

2. The Economics of the European Union. Policy and Analysis. Third Edition. Ed. By Mike Artis and Frederick Nixson. — Oxford: University Press, 2003.

3. Bale T. European Politics. A Comparative introduction. — New York: Palgrave Macmillan, 2008.

ПІДСУМКОВЕ ОЦІНЮВАННЯ ЗНАТЬ

ТЕСТИ

<p>1. Станом на 01.01.2010 р. до складу ЄС входить така кількість держав:</p> <p>а) 15; б) 12; в) 25; г) 30; д) 27.</p>	<p>2. Останнє розширення Євросоюзу відбулося у році:</p> <p>а) 1999; б) 2013; в) 2010; г) 2004; д) 2009.</p>
<p>3. Відповідальним за здійснення монетарної політики в ЄС є:</p> <p>а) ЄК; б) Рада ЄС; в) Європарламент; г) ЄЦБ; д) таку відповідальність не встановлено.</p>	<p>4. Основною метою монетарної політики є:</p> <p>а) установлення рівноваги між валютами; б) таргетування; в) проведення валютно-обмінних заходів; г) підтримання стабільності цін; д) гармонізація взаємин між країнами.</p>
<p>5. Маастрихтські критерії не враховують:</p> <p>а) рівень інфляції; б) компетентність банківських працівників; в) надмірний дефіцит державного бюджету; г) довгострокові процентні ставки; д) рівень державного боргу.</p>	<p>6. Станом на 1.01.2014 членами Економічного і Монетарного Союзу (ЕМС) є така кількість країн:</p> <p>а) 12; б) 15; в) 18; г) 24; д) усі держави ЄС.</p>
<p>7. Яка з перелічених країн не є членом ЕМС:</p> <p>а) Словаччина; б) Словенія; в) Греція; г) Данія; д) Мальта?</p>	<p>8. За допомогою єдиного бюджету ЄС відбувається:</p> <p>а) перерозподіл частини національного доходу країн ЄС; б) перерозподіл частини національного доходу країн ЄС, що є членами еврозони; в) перерозподіл частини бюджетів країн ЄС; г) перерозподіл частини профіцитів бюджетів країн ЄС; д) усе вищеперелічене.</p>

<p>9. Єдиний бюджет — це основний фінансовий документ ЄС, який затверджується:</p> <p>а) виключно Радою ЄС; б) виключно Парламентом ЄС; в) виключно Комісією ЄС; г) спільно Радою та Парламентом ЄС; д) спільно Радою та Комісією ЄС.</p>	<p>10. Під бюджетом у ЄС розуміють:</p> <p>а) річний фінансовий план надходжень та витрат країн ЄС, що є компромісним рішенням Ради та Парламенту на основі міжінституційної угоди; б) річний фінансовий план надходжень та витрат бюджетів країн ЄС; в) річний фінансовий план, складений відповідно до бюджетних принципів, який формує передбачення та права на кожний фінансовий рік, оцінку майбутніх вартостей, витрат та доходів, їх докладний опис та правове обґрунтування; сюди також відносять бюджетні поправки; г) річний фінансовий план надходжень та витрат бюджету Комісії ЄС.</p>
<p>11. Принцип рівноваги бюджету ЄС установлює, що:</p> <p>а) Союзу дозволено здійснювати позики для покриття бюджетних дефіцитів; б) якщо в кінці фінансового року створюється позитивний залишок, то ці кошти переносяться на наступний рік; в) якщо в кінці фінансового року створюється позитивний залишок, то ці кошти мають бути використані на будь-які цілі в поточному році; г) якщо в кінці фінансового року має місце дефіцит бюджету, то він фінансується у поточному році.</p>	<p>12. У системі власних ресурсів надходжень бюджету ЄС відсутній(ні):</p> <p>а) мита; б) сільськогосподарські ресурси та мито з цукру; в) податок з доданої вартості (ПДВ); г) валовий національний дохід (ВНД); д) прями заповичення на світовому ринку капіталу.</p>
<p>13. Найбільша частина витрат сучасного бюджету ЄС іде на:</p> <p>а) збереження та управління природними ресурсами; б) згуртування для зростання та зайнятості; в) адміністративні витрати; г) підтримку ролі ЄС як глобального гравця в торгівлі; д) конкурентоспроможність для розвитку та зайнятості.</p>	<p>14. Абсолютний розмір річного бюджету ЄС у 2013 р. становив:</p> <p>а) 111 млрд євро; б) 132,8 млрд євро; в) 159 млрд євро; г) 219 млрд євро; д) 912 млрд євро.</p>

<p>15. Основною метою регіональної політики ЄС (2007—2013) є:</p> <p>а) допомога відсталим регіонам; б) підтримка регіонів зі структурними проблемами; в) розвиток креативних регіонів; г) залучення інвестицій; д) конвергенція.</p>	<p>16. Фінансовими інструментами регіональної політики зближення є:</p> <p>а) Європейський фонд регіонального розвитку; б) Європейський соціальний фонд; в) Фонд згуртування; г) а, б, в;</p>
<p>17. Яка з перелічених соціальних моделей належить до ліберальних:</p> <p>а) середземноморська; б) континентальна; в) англосаксонська; г) північна; д) корпоративна?</p>	<p>18. Яка із соціальних програм має за мету збільшення мобільності освіти:</p> <p>а) «Сократ»; б) «Леонардо да Вінчі»; в) «Молодіжна»; г) «Єврорег III»; д) правильної відповіді немає.</p>
<p>19. Яка з країн відмовилася підписувати «Хартію основних соціальних прав» (1989):</p> <p>а) Італія; б) Франція; в) Данія; г) Великобританія; д) Ірландія.</p>	<p>20. Три сфери застосування конкурентної політики охоплюють:</p> <p>а) обмежувальну ділову практику, анти-трестове регулювання, державну допомогу; б) обмежувальну ділову практику, зловживання домінантним становищем, державні субсидії; в) обмежувальну ділову практику, зловживання домінантним становищем, державну допомогу; г) таємні змови, зловживання домінантним становищем, державну допомогу.</p>
<p>21. Справи, які не мають масштабу Співтовариства і впливають лише на умови конкуренції в межах окремої країни, належать до компетенції:</p> <p>а) Комісії ЄС; б) Суду ЄС; в) Парламенту ЄС; г) Аудиторської палати ЄС; д) національних органів влади.</p>	<p>22. У сфері регулювання таємних змов та обмежувальної ділової практики згідно дії конкурентного законодавства завдяки «груповим вилученням» Комісії виведено:</p> <p>а) двосторонні угоди технологічного трансферу, що дозволяють виробництво контрактної продукції; б) установлення квот на виробництво чи продаж; в) фіксацію ціни перепродажу; г) вимогу щодо «абсолютного захисту території»; д) розподіл ринків чи ресурсних джерел.</p>

<p>23. Кошти бюджету ЄС, спрямовані на вирішення завдань спільної промислової політики, найчастіше виділяються на:</p> <p>а) забезпечення реструктуризації слабких або занепалих галузей; б) розвиток сільських територій; в) уніфікацію прав та обов'язків для пасажирів залізниць; г) фінансування модернізації транспортної інфраструктури; д) удосконалення системи авіафрахту.</p>	<p>24. Яке твердження про Рамкову програму конкурентоспроможності та інновацій (2007—2013 рр.) є неправильним:</p> <p>а) кошти бюджету ЄС акумулюються в Європейському інвестиційному фонді, який надає їх не безпосередньо підприємствам, а через систему фінансових посередників; б) МСП звертаються до банків для отримання середньо- та довгострокових кредитів; в) МСП також звертаються до венчурних фондів, які на засадах пайової участі надають кошти у вигляді інвестицій в інноваційні проекти; г) Спільний дослідницький центр відіграє роль каталізатора у процесі створення венчурних та інвестиційних фондів;</p>
<p>25. До непрямих інструментів науково-технічної політики ЄС, у яких беруть участь щонайменше дві організації з різних країн-членів, а кошти надаються на основі принципу компліментарності, належать:</p> <p>а) проекти Спільного дослідницького центру ЄС; б) рамкові програми ЄС у сфері розвитку НДДКР; в) програми Євроатому; г) субсидії з бюджету ЄС; д) установлення мінімальних імпорتنих цін на науково-технічну продукцію азійського походження.</p>	<p>26. Найбільш вагомою програмою в межах Сьомої рамкової програми ЄС за критерієм фінансових витрат (32 413 млн євро на період 2007—2013 рр.) є:</p> <p>а) програма «Дії Марії Кюрі»; б) програма Євроатому; в) програма «Ідеї»; г) програма «Кооперація»; д) програма «Люди».</p>
<p>27. Який із наведених нижче кількісних цільових орієнтирів енергетичної політики ЄС неправильний:</p> <p>а) зекономити 20 % прогнозного обсягу споживання енергії у 2020 р.; б) збільшити до 2020 р. питому вагу відновлюваних джерел енергії до 20 % від загального обсягу споживання енергії; в) збільшити питому вагу біопалива до 40 % у загальному обсязі споживання бензину та дизпалива у 2020 р.</p>	<p>28. Програма «ALTENER» створена для:</p> <p>а) забезпечення ефективних та екологічно прийнятних форм використання твердих видів палива; б) підвищення ефективності використання енергії; в) дослідження, аналізу та прогнозування розвитку енергетичного сектору Співтовариства; г) розвитку міжнародної кооперації в енергетичній сфері; д) поширення застосування відновлюваних джерел енергії.</p>

<p>29. Яку з перелічених витрат не буде здійснювати Європейський фонд гарантій сільському господарству (2007—2013):</p> <p>а) прямі платежі фермерам; б) фінансування програм сільсько-го розвитку; в) компенсації за експорт аграрної продукції в треті країни; г) інформування фермерів; д) перехідна допомога.</p>	<p>30. Витрати на розвиток сільського господарства упродовж 2007—2013 років здійснюватимуться за статтею:</p> <p>а) «сільське господарство»; б) «допомога бідним»; в) «консервація та управління природними ресурсами»; г) «витрати на довкілля»; д) «непередбачені витрати».</p>
--	--

(Прізвище, ім'я, по-батькові)

Оберіть тільки один варіант відповіді

1		11		21	
2		12		22	
3		13		23	
4		14		24	
5		15		25	
6		16		26	
7		17		27	
8		18		28	
9		19		29	
10		20		30	

Відповіді

1	Д	11	Б	21	Д
2	Б	12	Д	22	А
3	Г	13	А	23	А
4	Г	14	Б	24	Г
5	Б	15	Д	25	Б
6	В	16	Г	26	Г
7	Г	17	В	27	В
8	А	18	А	28	Д
9	Г	19	Г	29	Б
10	В	20	В	30	В

ОЦІНКА ЯКОСТІ ТРЕНІНГУ

Оцініть підготовку та проведення семінару-тренінгу за п'ятибальною шкалою, де: 1 — незадовільно; 2 — слабо; 3 — посередньо; 4 — добре; 5 — відмінно. Відповідь, яка найбільше вам підходить, обведіть так **5**

1. Науковий рівень тренінгу

1 2 3 4 5

2. Доступність матеріалу, що пропонувався

1 2 3 4 5

3. Наявність різноманітних методів викладання

1 2 3 4 5

4. Можливість активної участі кожного (виступи, участь у дискусії)

1 2 3 4 5

5. Комфортна колегіальна атмосфера на семінарі

1 2 3 4 5

6. Доцільність використання технічних засобів

1 2 3 4 5

7. Наявність роздаткового матеріалу

1 2 3 4 5

8. Практична корисність отриманих знань

1 2 3 4 5

9. Побутові умови під час проведення семінару-тренінгу

1 2 3 4 5

10. Мої особисті враження та побажання організаторам тренінгу

Дидактична ефективність навчального тренінгу: досвід реалізації гранту ЄС

Для формування позитивного сприйняття ідей європейської інтеграції всім українським суспільством надзвичайно важливою є інформаційно-просвітницька діяльність. Особлива увага має бути приділена південним та східним областям України, де, як показують соціологічні опитування, місцеве населення підтримує східний вектор інтеграції. Відтак, адвокацію європейської інтеграції було вирішено здійснювати шляхом проведення тренінгів для студентів та викладачів вищих навчальних закладів у різних регіонах України, адже саме така форма навчання дає можливість максимального засвоєння знань, умінь і навичок та формування переконання серед учасників тренінгу, що саме європейська інтеграція є найкращим шляхом подальшого розвитку нашої держави.

Дидактична ефективність тренінгу була беззаперечною, адже саме тренінг дозволив поєднати різні навчальні методи, зокрема словесні (за яких учасники отримували інформацію вербальними засобами — через лекції, пояснення та розповіді), наочні (як-то демонстрування слайдів, які дозволили засвоїти знання сенсорно-перцептивним шляхом) та практичні (через виконання практичних завдань, спрямованих на аналіз та узагальнення інформації, як самостійно, так і в групах, а також формування певних висновків та виявлення способів вирішення проблеми).

Не менш важливим було й кількісне оцінювання ефективності засвоєння інформації, отриманої протягом тренінгу. З цією метою було застосовано вимір приросту знань, який здійснювався через порівняння результатів тестування на початку тренінгу та після його завершення. Більше того, вдалося донести до свідомості учасників основоположні цінності ЄС, що сприятиме подальшому формуванню у них відповідної активної життєвої настанови щодо невідворотності європейської перспективи України.

Участь у реалізації тренінгу «Адвокація європейської інтеграції» (грант Європейської Комісії за програмою Жана Моне) дозволила по-новому осмислити роль та значення тренінгових технологій у процесі організації аудиторної роботи студентів. Як

¹ У написанні висновків взяли участь члени кафедри європейської інтеграції: проф. В. І. Чужиков, доценти О. А. Федірко, С. І. Ткаленко, О. Й. Вінська, асистенти К. Никонюк, К. Нужненко

виявило тестування, приріст «педагогічної доданої вартості» (рівня знань, оціненого за результатами вхідного та вихідного тестувань) склав 50 %. При цьому оцінка якості тренінгу його учасниками була дуже високою. Головною перевагою тренінгової форми організації занять, на думку слухачів, є відхід від класичної лекційно-семінарської форми проведення занять за рахунок застосування активних методів навчання (лекцій-дискусій, лекцій з елементами колективного аналізу, евристичних бесід, міні-кейсів, проблемних ситуацій, мозкових штурмів, роботи у малих групах, методу симуляції тощо), які звичайну лекцію здатні перетворити на захопливу дискусію. Загалом стирається межа між лекційною та практичною формою занять, оскільки, за сучасними підходами, лекція не повинна тривати більше 40—50 хвилин; другою частиною заняття має обов'язково стати активний метод навчання, що покращує засвоєння отриманого матеріалу, сприяє набуттю практичних навичок і не тільки щодо запам'ятовування та відтворення, а й щодо розуміння, усвідомлення та творчого опрацювання навчального матеріалу.

Імплементация фундаментальних принципів Болонської декларації в Україні потребує докорінної модернізації існуючих нині методик проведення аудиторних занять зі студентами, мобілізації всіх зусиль професорсько-викладацького складу на розроблення нової моделі викладання. Найбільш рельєфно це відбивається у створенні практично орієнтованих міжпредметних тренінгів, які зайвий раз засвідчують інноваційну готовність викладача їх проводити, а студента — сприймати.

На нашу думку, сучасний навчальний тренінг являє собою новітню форму організації навчального процесу, що базується на спільній взаємодії його учасників (педагога-тренера і осіб, що навчаються), їх досвіду та знань, а також використання активних методів навчання з метою розвитку й формування нових життєвих та особистісно-орієнтованих професійних компетентностей. Ця форма організації навчання активно сприяє створенню та розвитку творчого соціокультурного ресурсу особистості та формування її професійних і комунікаційних якостей. З нашого погляду, в основу побудови кожного тренінгу мають бути покладені кілька важливих принципів, зокрема:

- активності, який передбачає максимальне залучення всіх без винятку учасників до системи взаємопов'язаних методів роботи (вправ, ігор, ситуацій тощо);
- дослідницької творчої позиції, у процесі реалізації чого створюються умови, за яких учасники усвідомлюють, знаходять,

відкривають ідеї, закономірності досліджувального процесу (у нашому випадку — євроінтеграційного);

- об'єктивізації поведінки, що забезпечує в ході навчального процесу зміни поведінкової позиції учасників з імпульсивного (інтуїтивного) на реальний;

- партнерського спілкування, який дає можливість посилити взаємодію та покращити спілкування між усіма учасниками тренінгу з урахуванням їх інтересів, почуттів, що створює в тренінговій групі атмосферу безпеки, довіри, відкритості та сприяє розкриттю тих якостей учасників, які не могли бути реалізовані за звичайних умов;

- кооперативної взаємодії, використання чого уможлиблює справедливий розподіл функцій між учасниками в процесі досягнення ними спільних цілей навчальної діяльності.

Під час проведення тренінгу «Адвокація європейської інтеграції» було апробовано цілу низку сучасних методик активізації навчання. Досвід їх запровадження надає змогу зробити висновки щодо ефективності цих заходів, які, на нашу думку, можуть бути зведені до двох основних:

- по-перше, безумовною перевагою застосування активних методів навчання, насамперед під час проведення міні-лекцій, сприяло створенню сприятливої атмосфери, що стимулювала до активної роботи учасників у процесі засвоєння ними матеріалу;

- по-друге, зріс рівень самомотивації учасників до засвоєння матеріалу. Постановка проблемних завдань, розв'язання дискусійних ділових ситуацій сприяли усвідомленню складності та багатогранності євроінтеграційних процесів, і, як наслідок, стимулювали їх до додаткової самостійної наукової та пошуково-аналітичної роботи.

У своїй роботі співробітники кафедри європейської інтеграції враховують досвід Європейського Союзу та активно долучаються до його впровадження в розрізі проведення низки тренінгів відповідно до грантових угод з Європейською Комісією:

- «Адвокація європейської інтеграції»;

- «Модель європейського регіонального розвитку».

Схвальні відгуки учасників, висока результативність тренінгів (що підтверджується результатами вхідних та вихідних тестувань) дозволяє стверджувати про необхідність застосування новітніх тренінгових моделей у підготовці фахівців з міжнародної економіки.

Навчальне видання

ВІНСЬКА Оксана Йосипівна
ЛУК'ЯНЕНКО Олександр Дмитрович
НИКОНЮК Катерина Олегівна
ЧУЖИКОВ Віктор Іванович
НУЖНЕНКО Катерина Анатоліївна
ТОКАР Володимир Олександрович
ФЕДІРКО Олександр Олександрович
ЧУЖИКОВА Вікторія Григорівна

ПРАКТИКУМ

з проведення тренінгів з європейської інтеграції
За редакцією проф. В. І. Чужикова

Спільний проект фонду Моне та ДВНЗ «Київський національний
економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ТРЕНІНГ «Підготовка фахівців з європейської інтеграції»
№199755-LLP-1-2011-1-UA-AJM-MO
За програмою «Lifelong Learning»
грант № 2011-3366 / 001 — 001

Редактор *Л. Гордієнко*
Художник обкладинки *Т. Зябліцева*
Коректор *Л. Гримальська*
Верстка *А. Кунденко*

Підп. до друку 03.07.14. Формат 60×90/16. Папір офсет. № 1.
Гарнітура Тип Таймс. Друк офсетний. Ум.-друк. арк. 13,02.
Обл.-вид. арк. 14,81. Наклад 000 пр. Зам. 14-4965.

Державний вищий навчальний заклад
«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
03680, м. Київ, проспект Перемоги, 54/1
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
суб'єктів видавничої справи (серія ДК, № 235 від 07.11.2000)
Тел./факс (044) 537-61-41; тел. (044) 537-61-44
E-mail: publish@kneu.kiev.ua

Для нотаток

Для нотаток

Для нотаток

Для нотаток

Для нотаток